

ŞENOL ALTUNDAŞ: İLK 5 YILLIK PİYASA SENDİKASYON KREDİSİNİ AKLEASE TEMİN ETTİ!

KEMAL GEÇER: 2025 YILINA KADAR FİLOYA 200'DEN FAZLA UÇAK EKLENECEK



Hizmetix

EKONOMİ VE İŞ DÜNYASI DERGİSİ

OCAK 2018 SAYI 127 17 TL

ANADOLU ŞEHİRLERİ ŞAHLANIYOR

GELECEĞİN DİJİTAL FABRİKALARI TÜRKİYE'YE GETİRİLİYOR

CEO'LARIN GÖZÜNDEN 2018

KÜLTÜR VE TURİZM BAKANI
PROF. DR. NUMAN KURTULMUŞ

"2017 ÜLKEMİZİN YENİDEN YÜKSELİŞİNİN PERÇİNLENDİĞİ BİR YIL OLDU"







İnsanlık tarihinin en eski şehirlerinden Payas



Karacami Mah. İnönü Cad. Dış Kapı No: 33 Sokollu Mehmet Paşa Külliyesi PAYAS / HATAY













TİM Başkanı Büyükekşi, "2018 yılında ihracatta OVP hedefi olan 169 milyar doları aşarak tüm zamanların rekorunu kıracağımıza inanıyoruz" dedi.

"2018'de ihracatta rekor kıracağız"

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi 2017 yılına ilişkin yaptığı değerlendirmede, 2017'yi ihracat ve istikrar için "atılım yılı" olarak ilan ettiklerini, koyulan hedefleri aşmak için de bir yol haritası oluşturduklarını söyledi.

2017 yılında hükümetten talep ettikleri desteklerin birçoğunun kabul gördüğünü bildiren Büyükekşi, "Verilen destekler, ihracatçılarımıza can suyu oldu. Aynı zamanda, dünya ekonomisindeki toparlanma da ihracatımıza misliyle yansıdı" dedi.

Büyükekşi, "2018 yılında ise ihracatta OVP hedefi olan 169 milyar doları aşarak tüm zamanların rekorunu kıracağımıza inanıyoruz" ifadelerini kullandı.

"İNGİLTERE, JAPONYA VE ENDONEZYA'DA YENİ TTM'LER AÇACAĞIZ"

2018'de Şili'den Japonya'ya Senegal'den Ukrayna'ya en az 30 ülkeye ticaret heyeti organize etmeyi planladıklarını bildiren Büyükekşi, "İhracatçılarımıza ilgili pazar hakkında bilgi verdiğimiz 'ROTA' programlarımıza 2018 yılında da devam edeceğiz. 2017'de ihracatçılarımıza 9 ülke hakkında bilgi verdik. Bu yıl ise en az 10 ülkeyi daha detaylarıyla anlatacağız.

Yine 2017 yılı içerisinde Türkiye Ticaret Merkezleri Projesini hayata geçirdik. Bu çerçevede Tahran, New York, Chicago ve Dubai'de Türkiye Ticaret Merkezleri'ni açtık. Bu yıl İngiltere, Japonya ve Endonezya'da yeni TTM'ler açacağız. ABD'deki TTM'lerimize biri Miami diğeri yine New York olmak üzere iki yeni TTM daha ekleyeceğiz. Rusya, Almanya, Katar gibi ülkeler ise TTM açmayı planladığımız ülkelerin başında yer alıyor" bilgilerini verdi.

"2018 İSTİHDAMIN ARTMAYA DEVAM ETTİĞİ BİR YIL OLACAK"

Büyükekşi, "İnanıyoruz ki 2018 yılı Türkiye için güçlü büyümenin devam ettiği, risklerin görece olarak daha aşağıya indiği, istihdamın artmaya devam ettiği bir yıl olacak. Güçlü büyüme momentumunu 2018 yılında da devam ettireceğiz" şeklinde konuştu.

Demircan Reklam Ajansı Yayıncılık ve Matbaa Hiz. San. Tic. Ltd. Şti Adına

İMTİYAZ SAHİBİ
Metin Tahnal

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Turgut Tahnal

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Adem Ünce

EDİTÖR
Başak Yılmaz
haber@hizmetix.com.tr

MUHABİR
Ece Kırdudu

GÖRSEL YÖNETMEN
Cihan Albay
grafik@hizmetix.com.tr

GRAFİK TASARIM
Medine Tahnal

REKLAM & PAZARLAMA
Yusuf Sezigen
Öznur Yılmaz
Erdinç Sözbir
Berna Yiğit
Ebru Yıldız

ABONE SORUMLUSU
Semiha Kale
abone@demircanmedya.com.tr

İNGİLTERE SORUMLUSU
Suzan Doğan

BASKI
Milsan Matbaacılık ve Gazetecilik AŞ

YÖNETİM MERKEZİ
Beşyol Mah. İnönü Cad. No:18 K:4/8
Sefaköy - Küçükçekmece / İST.

T: 0212 451 51 60 - 63 F: 0212 451 51 64
www.hizmetix.com.tr
www.demircanmedya.com.tr

2018'İN SANAYİNİN VE TİCARETİN HIZ KAZANDIĞI BİR YIL OLMASI DİLEĞİYLE...

Sevgili Hizmetix Okuyucuları,

Bir yılı daha sizlerle birlikte geri bırakmış bulunuyoruz. 2017 yılını sonlandırırken, 2018 içinde umutlarımız yeniden yeşermeye başladı. Yeni bir yıl demek, yeni umutlar demekte değil midir zaten...

2017 ülkemiz için toparlanma yılı oldu diyebiliriz. 2016 yılında yaşanan olumsuz havadan nispeten sıyrılarak, büyüme oranında ciddi bir ivme yakaladık. Haliyle 2018 için de olumlu düşünceler kafalarda oluşmaya başladı. Hepimizin dileği bu düşünceleri çürütecek olumsuz bir olayın yaşanmaması...

2018 yılında, ülkemizde terörün son bulmasını temenni ediyor, barışın hakim olduğu bir dünyada yaşamayı canı gönülden istiyorum. Ayrıca ülke olarak çağdaş medeniyet normlarına daha çok yaklaştığımız, sanayinin ve ticaretin hız kazandığı bir yıl olmasını diliyorum.

2018 için dileklerimi sıraladıktan sonra, yılın ilk ayına özel hazırlamış olduğumuz sayımızdan da bahsetmek istiyorum. Bu ay yine sizler için dopdolu bir içerik hazırladık. "CEO'lar 2018 yılı için ne düşünüyor?" bu içeriklerden biri. Ocak sayımızda Türkiye'nin önde gelen firmalarının CEO'ları ve Genel Müdürleri 2017 yılını değerlendirirken, 2018 için görüş ve düşüncelerini bizlerle paylaştı. Ayrıca firmaların 2018 yılına yönelik bütçe ve yatırım planlarının neler olduğunu öğrendiğimiz Ocak sayımızda, Türkiye'nin büyümesine yönelik yorumları da almış olduk. Bir de günümüzde sıklıkla duyduğumuz bir konu yani Endüstri 4.0'ı sayfalarımıza taşıdık. Sanayimizin bu dönüşüme ne kadar hazır olup, olmadığını tartıştığımız Ocak sayımızda, Oracle'den Mitsubishi'ye, AGT'den Poldy'e kadar pek çok firma bu konudaki görüşlerini aktardı. Ve en önemlisi "Turizm Özel Bölümü..." Kültür ve Turizm Bakanı Numan Kurtulmuş'un turizme dair görüşlerinin paylaşıldığı bölümde ayrıca oteller, belediyeler, otellere tedarik sağlayan pek çok firma yer alarak, yapmış oldukları çalışmalara dair bilgiler verdi.

GENEL YAYIN YÖNETMENİ // TURGUT TAHNAL

 ISSN 1307 66 47

Hizmetix
EKONOMİ VE İŞ DÜNYASI DERGİSİ



20 2018, 2017'YE PARALEL BİR SEYİR İZLEYECEK



48 "2017 ÜLKEMİZİN YENİDEN YÜKSELİŞİNİN PERÇİNLENDİĞİ BİR YIL OLDU"



90 GÜNDEMDE AVRUPALI TURİSTİ YENİDEN KAZANMAK VAR

İÇİNDEKİLER

2018 YENİLİKLERİN SAHAYA İNDİĞİ YIL OLACAK

Sabancı Holding CEO'su Mehmet Göçmen, 2018 yılında 5 milyar TL'nin üzerinde yatırım yapacaklarını söyledi.



Türkiye'nin 2017'de ekonomik olarak olumlu bir yıl geçirdiğini ifade eden Mehmet Göçmen, "Üçüncü çeyrekte yüzde 11 büyüme, yıl sonu beklentisi olarak yüzde 7'lere yaklaşan bir büyüme Türkiye için çok olumlu. Ve biz de 2017'deki finansal performansımızdan çok memnunuz. 2018'de de Türkiye'nin yüksek büyümeye devam edeceği bir yıl olacak. Bakıldığı zaman 5 milyarı aşkın bir yatırım da 2018 programında var. Bunun önemli bir kısmı yine enerjide dağıtım alanına yapacağımız yatırımlar" dedi.

TEKNOLOJİSİNİ GELİŞTİREBİLENLER AYAKTA DURABİLECEKLER

Sabancı Holding'in 2017 yılında yaptığı yatırımlara değinen Mehmet Göçmen, Brisa'nın ikinci fabrikasını Aksaray'da bitirdiğini, çimentoda da biten projelerin dışında yeni yatırım arayışlarının devam ettiğini, mevcut fabrikalardan birkaç tanesini alabileceklerini belirtti. Göçmen, Kordsa'nın geçtiğimiz haftalarda ABD'de imza attığı yatırımla ilgili olarak da şunları söyledi: "Uzay ve havacılık sektörlerine parça yapan bir fabrika olduğu için ABD'de iki fabrikası olan bir şirketi satın aldık. Onunla ilgili kapanış faaliyetleri devam ediyor. Her şey olumlu giderse ilk çeyreğin sonuna kadar fabrika tamamen bize geçmiş olacak. ABD'de attığımız adım, teknoloji transferi açısından çok önemli. Yeni düzende araştırma ve geliştirmeye hakim olamayan firmalar çok fazla ayakta kalamayacak. Her şeyin 3-5 senede değiştiği bir ortama girdiğimiz için ancak teknolojisini geliştirebilenler ayakta durabilecekler. Sabancı Holding'in en büyük şansı bu."

"KÜRESEL MARKA HALİNE GELMEK İSTİYORUZ"

2018 yılı yeni nesil işlerin hayata geçirilmesindeki yıl olacak diyen Göçmen şöyle devam etti: "2018 yeniliklerin sahaya indiği yıl olacak. Buradaki en önemli değer, bu hızlı değişen dünya koşullarında bizim yönetim anlayışımızdan insan kaynağına kadar her tarafa bakmamız gerekiyor. Çünkü çok çevik, çok esnek çok iş birliklerine açık, çabuk karar verebilen, kararından da dönebilen, risk alabilen yeni bir anlayışa işaret ediyor dünyadaki gelişmeler. Biz de Sabancı Holding'i, alt yapısındaki ve kültürel dönüşümündeki yapacağımız yatırımlarla buna hazırlıyoruz. Kendimize uzun yıllardır Türkiye'nin Sabancı'sı dediğimiz için biz de bu ülke insanlarıyla bu ülkenin değerlerini yükseltmeyi, bir küresel marka haline gelmeyi ve bunu yaparken de yeni nesli tanımlamak istiyoruz. Çünkü Türkiye yeni nesil; dünya yeni nesil; teknolojiler yeni nesil; bilgi çağının ötesine geçildi. Böyle bir ortamda tüm tanımlarımızı yeni nesle göre yapıp 5 yıla kadar da yepyeni bir Sabancı'yı; bu yeni nesil etrafında nasıl tasarlayabiliriz ona bakıyoruz. 2018 de bu açıdan ilk yıl ve çok önemli."

2018'İN ÖNCELİKLİ YATIRIM KONULARINDAN BİRİ TEKNOLOJİ...



2017'nin kendileri için yenilenme yılı olduğunu, asıl büyümenin 2018 ve sonraki yıllarda gerçekleşeceğini bildiren Pegasus Hava Yolları Genel Müdürü Mehmet T. Nane, 2018'in öncelikli yatırım konuları arasında teknolojiyi gördüklerini belirterek, bu alanda misafirlere artı değer yaratmak üzere hayat kolaylaştıran projeleri hayata geçireceklerinden bahsetti.

2016 yılının ülkemiz için zor bir yıl olduğunu söyleyen Pegasus Hava Yolları Genel Müdürü Mehmet T. Nane, "Terör olayları ve 15 Temmuz darbe girişiminden sonra Türkiye'ye gelen turist sayısında ve ülke içindeki moralde düşüş oldu, ancak bunun çabuk atlatıldığını düşünüyorum. 2017'de 2016'nın olumsuz etkilerini silmeye başladık" açıklamasını yaptı.

Sözlerine devam eden Nane, "Pegasus olarak 2017'de her zamanki gibi çok çalıştığımız, misafirlerimize daha iyi hizmet sunabilmek adına projeler geliştirdiğimiz bir yıl oldu. 2017'de, 2016 yılında başlattığımız verimlilik çalışmalarının meyvelerini toplamaya başladık. Uçuş ağımıza yurt içi ve yurt dışı uçuş noktaları kattık. Transit pazarın ve direkt uçuşların sağlıklı büyüyebilmesi için Türkiye'nin hub sayısını geliştirmesi gerektiğine inanarak, Ankara ve İzmir merkezli direkt seferlerimizin sayısını yıl boyunca artırdık. 2012'de sipariş verdiğimiz 100 uçaklık siparişimizin ilk uçaklarını 2016'nın 3. çeyreğinden itibaren teslim almaya başlayarak, filomuza yeni nesil çevreci motorlara sahip yeni uçaklarımızı eklemeyi sürdürdük. Dünyanın devlet destekli ilk ve tek markalaşma programı Turquality'ye kabul edilen ilk hava yolu şirketi olmanın gururunu yaşadık. Özel proje ve çalışmalarımızla ödüllerimize de ödül kattık. 2018'de de çalışmalarımız artarak sürecek" dedi.

"2016'DA BAŞLATTIĞIMIZ VERİMLİLİK ÇALIŞMALARININ MEYVELERİNİ TOPLUYORUZ"

2017'yi yenilenme dönemi olarak gördüklerini ve asıl büyümenin 2018 ve sonrasında gelmesini beklediklerini dile getiren Nane, "Pegasus olarak bu büyümeyi yakalamak adına çok çalıştık, çalışmaya devam ediyoruz. 2016'da başlattığımız verimlilik çalışmalarının meyvelerini topluyoruz. Rakamlar doğru yolda olduğumuzu gösteriyor.

Sektöre genel olarak bakacak olursak sivil havacılık çok daha iyi bir durumda, geçtiğimiz yılların olumsuz etkilerinden sıyrıldı. Ülkemizin ekonomisine, sivil havacılık ve turizm potansiyeline inancımız tam. 2018'de de misafirlerimize Pegasus farkını yaşatmak adına var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz" dedi.

2018'DE 10 YENİ UÇAK FİLOYA KATILACAK

2018 yılına yönelik bütçe ve yatırım planlarından bahseden Nane, "2012'de 75'i kesin olmak üzere A320neo ve A321neo tipi 100 uçak sipariş ettik. Bu siparişin ilk uçaklarını 2016'nın 3. çeyreği itibariyle teslim almaya başladık. Söz konusu uçak siparişimize ait son uçağın teslimi 2022 sonunda gerçekleşecek. 2018'de 10 yeni uçak filomuza katılacak, filomuzu adım adım büyüteceğiz" açıklamasında bulundu.

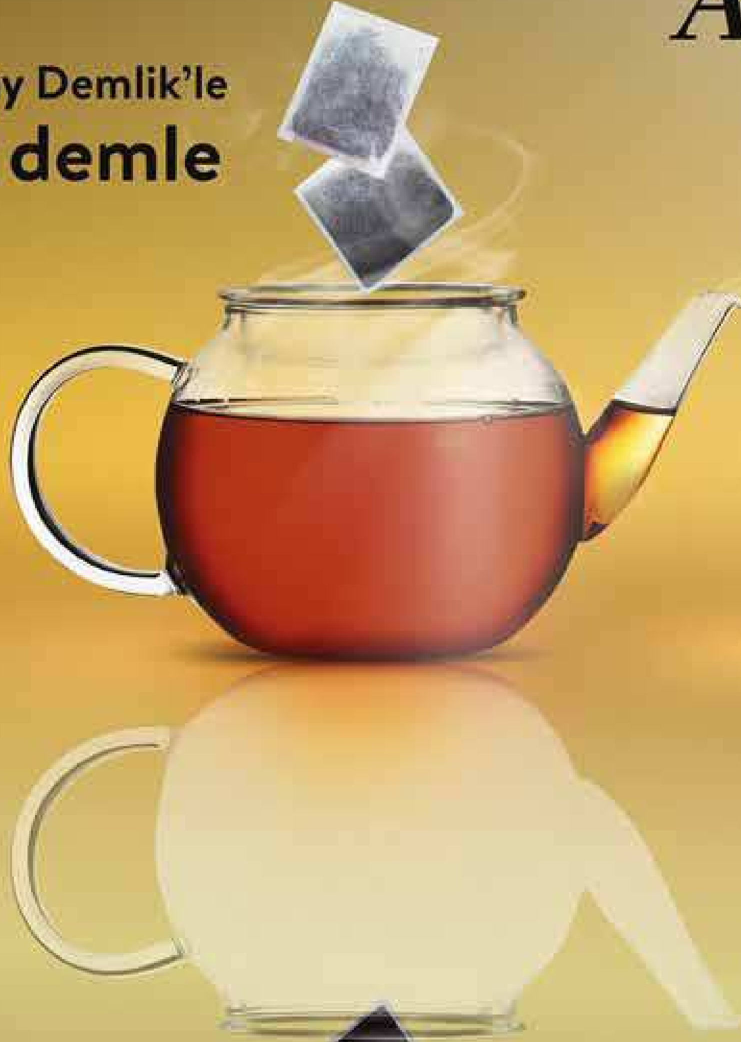
Son olarak teknolojinin 2018'in en öncelikli yatırım konuları arasında yer aldığını belirten Nane, "Bu alanda misafirlerimize artı değer yaratmak üzere hayat kolaylaştıran projelerimiz olacak. Dünyanın ve ülkemizin en büyük kurumlarıyla işbirliklerimiz olacak. Bir diğer yatırım başlığımız da insan kaynağı. Sektörde yeni istihdam yaratmak önümüzdeki dönem Pegasus'un ana hedefleri arasında" diyerek sözlerine son verdi.

ÇAYKUR

Altınbaş

Altınbaş Kolay Demlik'le

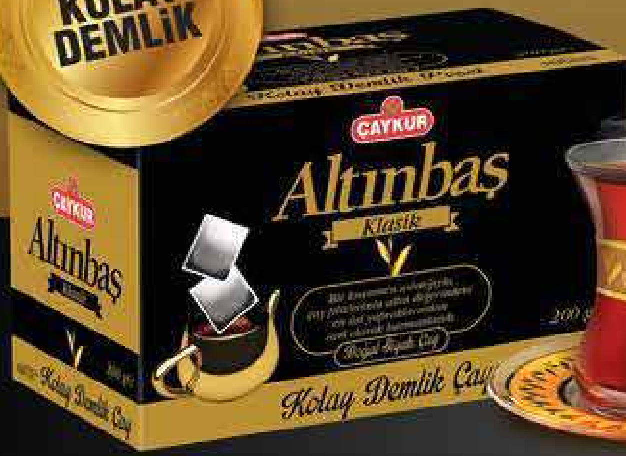
kolayca demle



kolayca temizle

Çayın altın değerindeki en üst yapraklarıyla harmanlanan yeni Altınbaş çay, şimdi kolay demlik paketinde.









Rakamlardaki olumlu seyir 2018 için umut verici...



2017 yılının limancılık sektörü için olumlu bir yıl olduğunu ve ilk 9 aylık konteyner elleçleme rakamlarında bir önceki yıla oranla yüzde 10,6'lık artış yakaladıklarını dile getiren TÜRKLİM Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Kenan Selçuk, yapılan çalışma ve yatırımların 2018 için de umut verici olduğunu söyledi.

2017 yılını gerek sektörün gerekse ülkemizin büyüme potansiyeline bağlı olarak değerlendirir misiniz?
2017 yılı limancılık sektörü için olumlu geçen bir yıl oldu. İlk 9 aylık konteyner elleçleme rakamları bir önceki yıla göre yüzde 10,6 artış gösterdi. Bu artış sektörümüzün dinamik yapısını gösteriyor diyebiliriz.

Peki, 2018'in nasıl bir yıl olacağını düşünüyorsunuz? Sizce bu yıl da ülke olarak aynı büyüme oranını yakalayabilecek miyiz ya da yakalamak adına neler yapılabilir?
Limancılık sektöründeki rakamları baz aldığımızda; 2017 yılı ilk üç çeyrekte, ülkemizdeki büyüme rakamlarının olumlu seyri bizi 2018 yılında da pozitif yönde bir büyüme beklentisine sokuyor. Yapılan çalışmalar ve yatırımlar önümüzdeki dönem için de oldukça umut verici.
Türkiye mevcut konumuyla oldukça hareketli bir gündeme sahip olsa da ekonomimizdeki gelişme ve büyüme göz ardı edilemez. Ülkemizdeki bu gelişme haliyle tüm sektörleri etkiliyor. Limancılık sektörüne baktığımızda ülkemizdeki çoğu liman işletmesinin uluslararası standartlarda liman olma yolunda yoğun yatırımlar yaptığını görebilirsiniz. Bu da küresel anlamda tercih edilebilme olasılığımızı yükseltiyor. Bunun yanında yabancı yatırımcının da bölgedeki yatırımları, Türkiye'deki mevcut potansiyeli gözler önüne seriyor.

2018 yılına yönelik bütçe ve yatırım planlarınız neler?
Yük bazında değerlendirdiğimizde; Türkiye'deki limanların teorik bazda toplam konteyner elleçleme kapasitesi 16.6 milyon TEU, genel kargo/dökme yük kapasitesi 221 milyon ton, sıvı yük kapasitesi 255 milyon ton ve tekerlekli araç elleçleme kapasitesi ise 6.2 milyon araçtır. Önümüzdeki 5-10 yıla ilişkin ticari projeksiyonlar ve dünya ve Türkiye'deki büyüme tahminleri dikkate alındığında bu kapasitelerin önümüzdeki yıllarda yeterli olacağını söyleyebiliriz.

Dünya deniz ticaretindeki bahsedilen bu gelişmelere, tahminlere ve artan yük miktarına paralel olarak gemi boyutları da büyüyor. Yakın zamanlara kadar en büyük gemiler petrol tankerleri iken son dönemlerde konteyner gemilerinin öne geçtiğini görebiliriz. Son 5 yıldaki gelişmeler o kadar hızlıdır ki; bir yandan her gün daha büyük ve daha fazla konteyner taşıyan gemiler sefere konurken, diğer yandan büyük gemilerin toplam gemiler içindeki payının da artış gösterdiğini görüyoruz.
Türkiye'de faaliyet gösteren limanlardan bazıları her ne kadar 16 BİN TEU'luk gemilere hizmet verse de ağırlıklı olarak daha düşük boyutlu gemilere ve feeder gemilere hizmet veriyor. Bu nedenle yeni liman yatırımı yerine kapasiteleri yeterli mevcut limanlarımızın mega gemileri kabul etmek üzere geliştirdikleri; 'Yaklaşım kanallarının genişlik ve derinliklerinin artırılması' ile 'rıhtım derinliğinin ve uzunluğunun artırılması' projelerinin desteklenmesi önem kazanacaktır.



ARAYIN,
GİDERLERİNİZİN
*15.000 TL'Sİ
CEBİNİZDE KALSIN!
212 467 90 10

TICKET RESTAURANT AYRICALIĞI VE AVANTAJLARIYLA SİZ DE TANIŞIN!

Çalışanlarınız yemek ihtiyaçlarını **Ticket Restaurant** ile kolayca halletsin, siz de pratik ve kazançlı bir kontrol sisteminin avantajlarından faydalanın.



- 40.000 restoran, kafe, büfe gibi farklı ihtiyaçlara cevap veren en yaygın hizmet ağı
- Nakit ödeme kadar esnek ve kolay kullanım
- Sadece Ticket müşterilerinin kullanabildiği Red Club avantajları
- Ticket Türkiye mobil uygulaması ile kolay bakiye, yükleme takibi



5.000 TL'ye Varan Hediye Yemek Kuponu



Fatura / Fiş toplama derdine Son!



%90 Vergi İNDİRİMİ



*15 Kişilik bir firmanın 1 yıllık vergi avantajıdır.

BÜYÜME EĞİLİMİ 2018'DE DE SÜRECEK

Türkiye ekonomisinin 2018'de de istikrarlı gidişat seyrederek büyüme kat edeceğinden bahseden Alpet CEO'su Ali Murat Yeşilyurt, bu yıl için satış rakamlarında yüzde 10, akaryakıt dışı satışlarda ise yüzde 30 büyüme hedeflediklerini söyledi.



Yeşilyurt ayrıca, Alpet olarak 2017'de Kuzey Kıbrıs ve Türkiye'deki faaliyetlerinde 20. yaşlarını doldurduklarını, bu tecrübe ve özgüvenle daha güçlü adımlar atmayı amaçladıklarını dile getirdi.

2017 yılını gerek firmanızın gerekse ülkemizin büyüme potansiyeline bağlı olarak değerlendirir misiniz?
Akaryakıt dağıtım sektörü yıllardır düzenli büyüme kaydederken, ülke ekonomimiz için büyük bir oyuncu haline geldi. 2017'de gerçekleşen büyüme eğiliminin 2018'de de süreceğine inanıyoruz. Alpet olarak ise 2017'de Kuzey Kıbrıs ve Türkiye'deki faaliyetlerimizde 20. yaşımızı doldurduk. Bu tecrübeyle ve özgüvenle daha güçlü adımlar atmayı hedefliyoruz.

"2018'İN DE İSTİKRARLI BİR YIL OLACAĞINA İNANIYORUZ"

Peki, 2018'in nasıl bir yıl olacağını düşünüyorsunuz? Sizce bu yıl da ülke olarak aynı büyüme oranını yakalayabilecek miyiz ya da yakalamak adına neler yapılabilir?
2016 ve 2017'nin ilk üç çeyreği boyunca ülke sermayesi bir büyüme kaydetti. Bununla bağlantılı olarak da istikrarlı bir gidişat söz konusu oldu. Türkiye ekonomisinin 2018'de bu yönde gelişim göstereceğine inanıyoruz. 2018'in de istikrarlı bir yıl olacağına inanıyoruz.

"HEDEFİMİZ BAYİ SAYIMIZI ARTIRMAK"

2018 yılına yönelik bütçe ve yatırım planlarınız neler?
Ülkemizdeki ekonomik gelişmelere paralel olarak biz de 2018'e büyüme hedefiyle giriyoruz. Hedefimiz bayi sayımızı artırmak. 2018 yılında satış rakamlarında yüzde 10, akaryakıt dışı satışlarda ise yüzde 30 büyüme hedefliyoruz.



50 MİLYON DOLARLIK YATIRIM GELİYOR



2017'yi denizlerimizdeki ticaret hacminin büyüdüğü bir yıl olarak nitelendiren Kumport CEO'su Özgür Soy, 2017 yılının kendileri için oldukça iyi geçtiğini söyleyerek, "Özellikle TEU bazında ilk 11 ayda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 56 büyüme gerçekleştirdik ve 3. çeyrekte Marmara'da en fazla lokal yük elleçleyen liman olduk" dedi.

2017 yılını gerek firmanızın gerekse ülkemizin büyüme potansiyeline bağlı olarak değerlendirir misiniz?

2016 yılı ülkemiz ve Türk iş dünyası için çok zor bir yıldı, fakat 2017 yılı itibariyle denizlerimizde ticaret hacmi büyüdü. Kumport Limanı olarak 2017'nin oldukça iyi geçtiğini söyleyebiliriz. Özellikle TEU bazında ilk 11 ayda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 56 büyüme gerçekleştirdik ve 3. çeyrekte Marmara'da en fazla lokal yük elleçleyen liman olduk.

Ülkemizin de büyüme potansiyelini göz önüne aldığımızda ileriye yönelik daha pozitif bir beklenti içinde olduğumuzu söyleyebiliriz.

Peki, 2018'in nasıl bir yıl olacağını düşünüyorsunuz? Sizce bu yıl da ülke olarak aynı büyüme oranını yakalayabilecek miyiz ya da yakalamak adına neler yapılabilir?

Türkiye'de limancılık sektörü özelleştirmenin de etkisiyle son 10 yıldır ciddi bir büyüme gösteriyor. Türkiye'de 2017'de 9.6 milyon TEU konteyner elleçlendi. Sektör son yıllarda yeni yatırımlarla oldukça hızlı büyüdü.

Genel çerçeveye bakacak olursak, Türk limancılık sektörü yapılan yatırımlarla dünya standartlarını yakalamaya başladı. Bu standartla hizmet veren bizim gibi pek çok işletme var. Bu, sektörün gelişimi ve geldiği nokta olarak oldukça umut verici… 2018 yılının da bu vadede iyi geçeceğini öngörüyoruz.

2018 yılına yönelik bütçe ve yatırım planlarınız neler?

Kumport'un en önemli değerlerinden birisi izinleri tamamlanmış genişleme imkanları olmasıdır. 3M TEU kapasiteye ulaşmayı sağlayacak 2 fazdan oluşan yatırımların ilk fazı bu yıl tamamlandı. Kumport'a yolu düşen herkesin iyi bir intibaya sahip olması ilkesi dahilinde yenilenen müşteri hizmetleri binası, ofisler ve sosyal alanlar gibi yatırımlarımız oldu. 2017'de yaklaşık 150 kişilik ek istihdam yaratıldı.

Kumport'un başarılı iş hacmi artışına paralel, 2. faz yatırımlar da 2018'den başlayarak hayata geçirilecek. İlk aşamada 2018'de 50 milyon dolar yatırım planlanmıştır. İkinci fazdaki kapasite artışını destekleyecek şekilde ekipman parkının güçlendirilmesi de planlanmış olup, bu kapsamda da adımlar atılacak.



2018 2017'YE PARALEL BİR SEYİR İZLEYECEK

AE Arma-Elektropanç CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi Burak Ç. Kızılhan, AE Arma-Elektropanç olarak, faaliyet gösterdikleri 3 kıta ve 9 ülke, 43 farklı milletten istihdam ettikleri 8 binin üzerinde çalışan ve ülkemizin hizmet ihracatına sağladıkları katkılarla, 2023 vizyonunun gerçeğe dönüşmesi için üstlerine düşeni fazlasıyla yapmaya hazır olduklarını söyledi.



2017 yılını gerek firmanızın gerekse ülkemizin büyüme potansiyeline bağlı olarak değerlendirir misiniz?

Teknolojinin hızlı bir şekilde gelişmesiyle, global ekonomik ve politik gelişmeler, geçmişe kıyasla bugün, dünyanın birçok yerinde etkisini çok daha hızlı ve kuvvetli bir şekilde hissettiriyor.

AE Arma-Elektropanç olarak, 2017'nin muhasebesini ve 2018'e dair planlamalarımızı yaparken kendimizi dünyada, özellikle de içinde bulunduğumuz coğrafyada yaşanan baş döndürücü gelişmelerden soyutlamadan, realist, hümanist ve milli menfaatlerimizi gözeten bir perspektifte ele almak gerektiğini düşünüyoruz.

AE Arma-Elektropanç gerek birbirinden en az etkilenen farklı coğrafyalarda çalışma stratejisi gerekse üstlendiği işlerin yüzde 85-90'ının yurt dışında olmasının iç piyasada yaşanan ekonomik dalgalanmalara karşı sağladığı koruma ile 2017'deki olumsuz havadan fazla etkilenmeden faaliyetlerini başarılı bir şekilde sürdürdü. Türkiye'de üstlendiği projeleri başarılı bir şekilde tamamlama aşamasına getirmenin yanı sıra büyük çaplı ve prestijli projelerde kısa listede yer alarak, 2018'e önemli projelerin taahhüdünü üstlenecek şekilde gerekli hazırlıklarını yaptı. Öte yandan Rusya ile yaşanan normalleşme sürecinde bu bölgede yeni ihalelerde de en güçlü aday olarak yerini almaya devam etti.

AE Arma-Elektropanç, lokomotif ülkesi Birleşik Arap Emirlikleri'nde, biri 88 katlı WOW Otel ve Rezidans, diğeri dünyanın en büyük alışveriş merkezlerinden biri olacak Dubai Hills Mall olmak üzere toplamda 250 milyon USD'a yakın iki yeni ve prestijli projeyi portföyüne kattı. Finansal olarak güçlü pozisyonunu koruyan firmamız, daha önce çıkarmış olduğu tahvillerin itfalarını yerine getirmenin yanı sıra EBRD'nin (Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası) ana yatırımcı olduğu 80 milyon TL'lik yeni tahvil ihracını da başarıyla gerçekleştirdi.

Peki, 2018'in nasıl bir yıl olacağını düşünüyorsunuz? Sizce bu yıl da ülke olarak aynı büyüme oranını yakalayabilecek miyiz ya da yakalamak adına neler yapılabilir?

Sektörümüz 2023 yılında yurt dışında 50 milyar USD'lik yıllık kontrat değerine ulaşmayı hedeflemektedir. Rekabetin bu derece yoğun olduğu günümüzde bu hedefe ulaşmak, bu pazarlarda sadece taahhüt hizmeti vermekten öte finansmanı da beraberinde götürerek yatırımcı pozisyonunda olmayı gerektirmektedir. Bu çerçeveden bakacak olursak, devletin "Varlık Fonu'nun" altında bir yurt dışı müteahhitlik fonu kurması ve müteahhitlerin başta Sahra Altı Afrika olmak üzere hizmet verdiği ülkelerde yatırımcı pozisyona geçmesi oldukça önemlidir. Bununla birlikte teminat mektupları, para transferleri, vergilendirme, vize ve güvenlik gibi konularda da devletlerarası ilişkiler ve anlaşmalarla müteahhitlere gerekli kolaylıkların sağlanması durumunda 2023 hedefine ulaşmak mümkün olacaktır.

AE Arma-Elektropanç olarak, faaliyet gösterdiğimiz 3 kıta ve 9 ülke, 43 farklı milletten istihdam ettiğimiz 8 binin üzerinde çalışanımız ve ülkemizin hizmet ihracatına sağladığımız katkılarımızla 2023 vizyonunun gerçeğe dönüşmesi için üstümüze düşeni fazlasıyla yapmaya hazırız.

2018 yılına yönelik bütçe ve yatırım planlarınız neler?

2018 yılında firmamız; veri merkezleri, havaalanları, enerji, sanayi ve prestijli otel projeleri başta olmak üzere nitelikli yatırımlarda elektromekanik taahhüt hizmetleri vermeyi sürdürmeyi planlamaktadır. Çalışmakta olduğumuz Rusya ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde büyüme hedeflerimizin yanı sıra Sahra-Altı Afrika'da hedef bölgelerimiz arasında yer alıyor. 2018'e dair planlamalarımızı yaparken kendimizi dünyada, özellikle de içinde bulunduğumuz coğrafyada yaşanan baş döndürücü gelişmelerden soyutlamadan, realist, hümanist ve milli menfaatlerimizi gözeten bir perspektifte ele almak gerektiği kanaatindeyiz. 2018'in ülkemiz açısından özellikle iç siyasi ve bölgesel politik olayların etkisinde temkinli bir yıl olarak geçeceğini beklemekteyiz.

Maalesef içinde bulunduğumuz coğrafya ve konjonktür, bizi bu olumsuz politik gelişmelerden soyutlayamıyor. Bu sebeple ekonomik göstergeler bu çerçevede tüm yaşananlardan doğrudan etkileniyor. 2018'de büyümenin Orta Vadeli Program hedefine göre yüzde 5,5 olacağı öngörüsünden hareketle iç siyasette erken seçim, dış politikada da Ortadoğu'da yeni bir savaş gibi olağanüstü bir politik gelişme yaşanmaması durumunda ekonomik gelişmelerin 2017'ye paralel bir seyir izleyeceğini düşünmekteyiz.



YUKARI YÖNLÜ TREND DEVAM EDECEK...



"2018, güçlü firmaların gücüne güç katmaya devam edeceği bir yıl olacak" açıklamasında bulunan İnsay Yapı Yönetim Kurulu Başkanı İhsan Çulhalık, büyüme rakamlarının bize bunu söylediğinden bahsederek, yukarı yönlü ivmenin önümüzdeki aylarda da devam edeceğini söyledi.

2017 yılını gerek firmaları gerekse ülkemizin büyüme potansiyeline bağlı olarak değerlendiren İnsay Yapı Yönetim Kurulu Başkanı İhsan Çulhalık, "2017 yılı şirketimiz için oldukça olumlu geçti diyebiliriz. İstanbul'da yapımı devam eden Ondörtüç Pendik projemiz ve Ankara'da yapımı süren Elit Manzara Beytepe projemizin satışları devam ediyor. 2017'de inşaat çalışmalarına aralıksız devam ettik ve Ondörtüç Pendik projemizin teslim tarihini ilk planladığımız tarih olan Aralık 2018'den 6 ay öne çekerek Haziran 2018 olarak revize ettik. Hem birikimini değerlendirmek hem de oturmak için projemize gelen müşterilerimize özel bir kampanya da yapıyoruz. Kısacası biz hedeflerimiz doğrultusunda ilerliyoruz, hatta planlamalarımızdan daha da ilerideyiz. 2017 yılını 40 milyon TL ciro ile kapatıyoruz. Sektöre bakmak gerekirse; 2017 yılında sektör grafiği zaman zaman inişler çıkışlar gösterip, mevsimsel durgunluklar yaşasa da yukarı yönlü genel ivmenin korunduğunu görüyoruz" dedi.

2018, AYNI ZAMANDA İNŞAAT MALİYETLERİNDEKİ ARTIŞIN ETKİLERİNİ DE GÖRMEYE BAŞLAYACAĞIMIZ BİR YIL OLACAK!

"2018 yılının sektörümüz için oldukça olumlu geçmesini bekliyoruz" diyen Çulhalık, "Ertelenen taleplerin alım yönüne geçmesi ile yukarı yönlü trend devam edecektir. Bu süreçte firmalar içeriden ve dışarıdan gelen ekonomik ve siyasi dalgalardan bağımsız olarak yatırımlarını sürdürmelidir. Ancak 2018 yılı, inşaat maliyetlerindeki artışın etkilerini de görmeye başlayacağımız bir yıl olacak. Çünkü 2017 yılında demir ve beton fiyatlarında ciddi artışlar yaşandı. Bu maliyetler öyle ya da böyle fiyatlara yansıyacaktır. Önümüzdeki yıl firmalar daha çok satışa odaklanacak diye düşünüyoruz. 2018, güçlü firmaların gücüne güç katmaya devam edeceği bir yıl olacak. Büyüme rakamları bize bunu söylüyor. Yukarı yönlü ivmenin önümüzdeki aylarda da devam edeceğini tahmin ediyoruz" açıklamasını yaptı.

YATIRIMLARA DEVAM EDİLECEK...

Son olarak 2018 yılına yönelik bütçe ve yatırım planları hakkında bilgi veren Çulhalık, "2018 yılı itibariyle Pendik'te hayata geçirdiğimiz 'Ondörtüç Pendik' ve Ankara'daki projemiz 'Elit Manzara Beytepe'yi tamamlayıp teslim etmeyi planlıyoruz. Ayrıca aynı yıl içerisinde yine Pendik'te iki adet ve Sarıyer'de bir adet olmak üzere toplam üç yeni projenin yapım çalışmalarına başlamayı hedefliyoruz. İnsay Yapı olarak şimdi olduğu gibi 2018'de de yatırımlarımıza devam edeceğiz" diyerek sözlerine son verdi.

SAĞLIK HİZMETLERİNİ DÖNÜŞTÜRECEK 10 TEKNOLOJİ

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY, genombilimden, teletıp ve 3D biyobaskıya sağlık hizmetlerini dönüştürecek ve dünya genelinde insanları daha sağlıklı kılacak 10 yeni teknolojiyi mercek altına aldı.

Yazılım temelli teknolojiler, veri analizi ve birbirleriyle iletişimde olan cihazların iş dünyasında köklü bir değişim yaratabileceği günümüzde çokça tartışılan konular arasında yer alıyor. Ancak iş dünyasının yanı sıra dijital dönüşüm sürecinin insan sağlığı için de kullanılacağı bir geleceğe doğru ilerliyoruz. Bu teknolojik ilerlemeler milyonlarca insanın yaşam kalitesini yükseltmekle kalmayacak, genel olarak sağlık sektörü ve çalışanlarını da yakından ilgilendirecek büyük etkiler yaratacak.

Geçtiğimiz yüzyılda ilaç ve beslenmede kaydedilen ilerlemeler ortalama yaşam süresinin uzamasına destek oldu. Ancak yaşlanan nüfuslar daha fazla dejeneratif hastalıklar ve yaşam tarzı ilişkili sağlık sorunlarının ortaya çıkmasına neden oluyor. Dünya Sağlık Örgütü'ne göre; bu tür bulaşıcı olmayan hastalıklar hali hazırda dünya genelinde yaşanan ölümlerin yüzde 75'ine sebep teşkil ediyor. On milyonlarca insan dünya genelinde bu hastalıklardan muzdarip ve bu hastalıklar insanların yaşam kalitesini ciddi ölçüde düşürüyor. Diğer taraftan bu rahatsızlıkların ekonomik boyutu da oldukça ciddi bir tablo çiziyor. Tahminlere göre; en yaygın beş kronik hastalık 2030 yılına kadar global ekonomiye 47 trilyon dolara mal olabilir. Dolayısıyla, dijital dönüşümün insanları nasıl daha sağlıklı hale getirebileceği ve sağlık sektörünü nasıl etkileyeceği sorularının yanıtlanması geleceğimiz için büyük önem taşıyor. Daha uzun, sağlıklı ve üretken bir yaşam sürmemize yardımcı olabilecek bazı dijital teknolojiler şöyle;

Genombilim: Artan bilgi işlem gücü DNA analizinin gerçek potansiyelini ortaya çıkarmaya başlıyor. Kişiselleştirilmiş test ve tedaviyi gerçek anlamda mümkün kılan genombilim, çok sayıda farklı hastalığın tedavisinde alınan sonuçlarını değiştirebilir.

Giyilebilir teknoloji: Kişiselleştirilmiş ve gerçek zamanlı veri toplayan akıllı sağlık izleme sistemleri daha sağlıklı yaşam tarzlarının benimsenmesini teşvik ederken, aynı zamanda medikal araştırma için gerekli verinin toplanmasına da yardımcı

olacak. Bazı şirketler şimdiden giyilebilir teknolojileri performansı artırmak amaçlı ofislerinde kullanmaya başladı bile. Şirketler çalışanlarının stres seviyesi ve sağlık durumunu takip ederek daha sağlıklı alışkanlıkların benimsenmesini teşvik ediyor; bu da üretkenliğin artırılmasına ön ayak oluyor.

Büyük verinin ilaçta kullanımı: Daha fazla DNA'nın analiz edilmesi, giyilebilir teknolojilerin yaşam tarzına ilişkin daha fazla veri toplaması ve medikal kayıtların dijital ortama taşınması ile birlikte çok daha detaylı ve karşılaştırmalı bir hasta analizinin yapılması mümkün hale geliyor. Benzer DNA, yaşam tarzı ve medikal geçmişe sahip hastaların tedaviye verdiği tepkinin karşılaştırılması, sağlık risklerinin ve farklı tedavilerin yarattığı etkilerin daha iyi anlaşılmasını sağlayacak.

Minyatür organ üretimi: DNA sekanslama ve kök hücre araştırmalarında kaydedilen ilerlemeler, araştırmacıların hastanın DNA'sını temel alarak minyatür organlar üretmelerine imkan tanıdı. Elektronik sensörlere bağlanan bu organlar sayesinde hücre seviyesinde uygulanan bir tedaviye hastanın nasıl tepki vereceği önceden test edilerek hangi metodun en başarılı olacağı tespit edilebiliyor.

Sosyal medya hastane değerlendirmeleri: Sağlık hizmeti sağlayan kuruluşlar ile birlikte düzenleyici kurumlar da artık sosyal medyada hastalar tarafından yapılan değerlendirmeleri ve dijital anketleri potansiyel sorunları tespit etmek ve hizmet kalitesini artırmak için gittikçe daha fazla kullanıyor. Sosyal medyanın doğası gereği dolaysız oluşu ve hem pozitif hem de negatif mesajları geniş kitlelere yayma potansiyeline sahip olması sağlık hizmet sağlayıcılarının geri bildirimlere hiç olmadığı kadar hızlı bir şekilde yanıt vermeye itiyor. Sosyal medya bu anlamda sağlık hizmetlerini sürekli olarak optimize eden bir geri bildirim mekanizması haline gelebilir.

Dijital trendlerin izlenmesi: Belirli medikal semptomlarla ilgili online araştırmalara yönelik trendler, sosyal medya ve arama motorlarındaki anahtar kelime aktiviteleri aracılığıyla takip ediliyor. Bu yolla olası bir hastalık salgınının tespit edilmesi ve çözüm sürecinin hızlandırılması hedefleniyor. Söz konusu metot sağlık sektöründe faaliyet gösteren tüm şirketler için fayda sağlayabilir ancak bunun yanı sıra iş gücünün bu trendlerle uyumlu olmasını isteyen tüm işverenler için de kullanışlı olabilir.

Genetik mühendislik: Hastalıklarla mücadele amacıyla insan DNA'sının genetik mühendisliğinin yapılması çok tartışmalı bir konu ancak hastalıklarla mücadelede gen terapisi ve genetiği değiştirilmiş virüslerin kullanımı gittikçe daha yaygın hale geliyor. Genetiği değiştirilmiş sivrisinekler de sıtma ve Zika virüsü ile mücadelede kullanılıyor.

Teletıp: Zamandan tasarruf edilmesini sağlayan her uygulama diğer sektörlerde olduğu gibi sağlıkta da üretkenlik üzerinde olumlu bir etki yaratıyor. Doktorun fiziksel olarak ziyaret edilmesi ihtiyacını ortadan kaldıran mobil teknolojiler, sağlık hizmetleri üzerindeki baskının azalmasını sağlıyor. Ancak teletıpın dönüştürücü etkisini dünyada sağlık hizmetlerine erişiminin zor olduğu bölgelerde hissettirmesi bekleniyor. Birleşmiş Milletler'e bağlı olan Uluslararası Telekomünikasyon Birliği'ne göre dünya genelinde 7 milyardan fazla mobil telefon aboneliği bulunuyor; 2000 yılında bu rakam 738 milyon seviyesindeydi. Global olarak 3,2 milyar insan internet kullanıyor; bu kesimin 2 milyarı ise gelişmekte olan ülkelerde yaşıyor.

Cerrahi robotlar: Daha hassas ameliyatların kolayca yapılmasını ve iyileşme süresinin hızlanmasını sağlayan robotik cerrahi ekipmanların kullanımı aynı zamanda cerrahların hastalarını uzaktan tedavi edebilmelerine imkan tanıyor. Bu da yolculukta kaybedilecek zamanın önüne geçerken, cerrahların daha fazla hastaya ulaşmasına yardımcı oluyor.

3D Biyobaskı: ABD'de bulunan Wake Forest Rejeneratif İlaç Enstitüsü Şubat 2016'da hayvanlar üzerinde ilk 3D kemik, kas ve doku implantı çalışmasını başarıyla gerçekleştirildiğini duyurdu. DNA analizi sayesinde gelecekte vücudun farklı bölümlerini yenileyebileceğiz.

Global olarak yaşlanan bir işgücünün sağlık hizmeti ihtiyaçlarının karşılanması, yeni ve daha verimli çözümlerin üretilmesini ve aynı zamanda sağlık hizmetlerine erişim maliyetinin düşük tutulmasını gerektiriyor. Genel bir bakış açışıyla bakıldığında; sağlık teknolojilerinde en son imkanları kullanan organizasyonların hem toplumun daha sağlıklı bir yaşam sürmesine hem de kendi iş ortamlarını sağlam tutmaya destek olacakları kesin.



MITSUBISHI ELECTRIC GELECEĞİN DİJİTAL FABRİKALARINI BUGÜNDEN TÜRKİYE'YE GETİRİYOR

Sanayi 4.0'a dijital fabrika konsepti e-F@ctory ile yanıt veren Mitsubishi Electric, Türk sanayisine geleceğin dijital fabrikalarını bugünden kurabilme imkanı tanıyan teknolojik çözümler sunuyor.



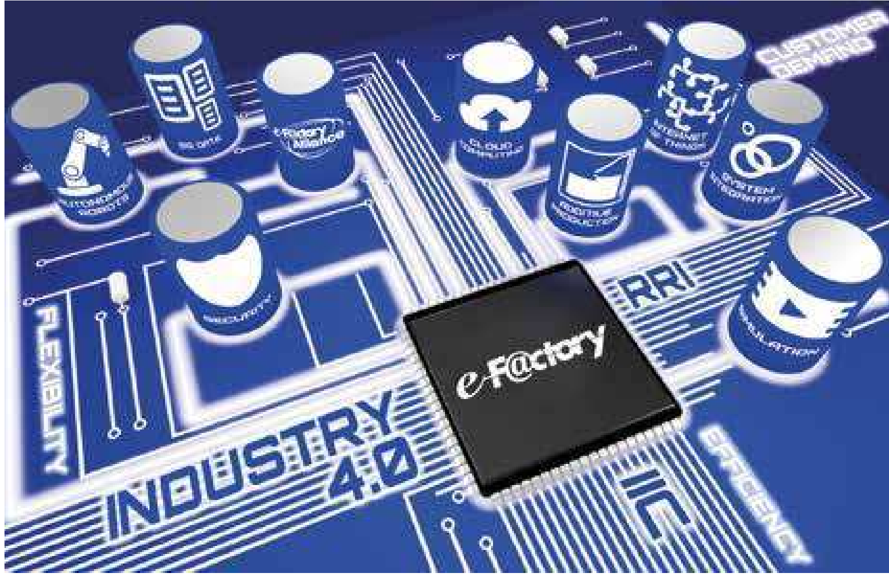
Elektrik, elektronik ve otomasyon alanında dünyanın önde gelen oyuncularından Mitsubishi Electric, sanayinin dijitalleşmesi olarak özetlenen Sanayi 4.0'a dijital fabrika konsepti e-F@ctory ile yanıt veriyor. Yeni sanayi evresinin merkezinde üretimin olduğunu vurgulayan Mitsubishi Electric Türkiye Fabrika Otomasyon Sistemleri OEM İş Geliştirme Kıdemli Müdürü Tolga Bizel, Türk sanayisinin küresel pazarlardaki rekabet gücü ve ihracat potansiyelinin artırılması için üretim kalitesinin yükselmesi ve maliyetlerin düşmesi gerektiğine dikkat çekiyor. Sanayi 4.0 evresinde fabrikaların en önemli gündem maddesinin, hızla değişen ve kişiselleşen insan ihtiyaçlarını en hızlı ve verimli şekilde karşılayabilecek üretim bantlarını kurmak olduğunu belirten Tolga Bizel, bu noktada Mitsubishi Electric'in Türk sanayisine geleceğin dijital fabrikalarını bugünden kurabilme imkanı tanıyan teknolojik çözümler sunduklarını anlattı.

INTEL'E 9 MİLYON DOLAR TASARRUF SAĞLADI

Mitsubishi Electric ve Intel markalarının, Intel'in Malezya'da bulunan üretim tesisinde ortak bir pilot programa imza attıklarından bahseden Bizel şu bilgileri aktardı: "Mitsubishi Electric'in e-F@ctory otomasyon uzmanlığını, Intel'in 'Nesnelerin İnterneti' konusunda çözüm üretme uzmanlığı ile birleştiren pilot program sayesinde, arızaların önceden fark edilerek arıza gerçekleşmeden müdahale edilmesi mümkün hale geldi. Pilot program; yüksek verimlilik, önleyici bakım faaliyetleri olanağı, düşük arıza oranı, düşük maliyet ve kusursuz uyumla sonuçlandı. Tüm bu sonuçlar ise Intel'in yaklaşık 9 milyon dolar tasarruf etmesini sağladı."

İŞ HACİMLERİ BÜYÜRKEN ENERJİ MALİYETLERİ AZALIYOR

Mitsubishi Electric'in güvenilir ve esnek üretim sistemleri kurmaya yönelik entegre konsepti e-F@ctory ile kullanıcıların yüksek hızlı ve bilgiye dayalı üretim hedefleri-



ne ulaşmalarına katkıda bulunduğunu söyleyen Bizel, "Fabrikalarda hızın ve verimliliğin artmasını, süreçlerin anlık olarak izlenebilmesiyle hata paylarının büyük oranda azaltılmasını, üretim maliyetlerinin iyileşmesini ve dolayısıyla iş hacminin büyümesini mümkün kılıyoruz. Üretim hattındaki cihazlardan veri toplama yeteneğimiz ile enerji maliyetlerinin azaltılmasına yardımcı olurken, tam entegre otomasyon platformumuzla devreye alma ve kurulum sürelerinin kısalmasını da sağlıyoruz" diye konuştu.

İNSANLA BERABER ÇALIŞAN ROBOTLAR YAYGINLAŞIYOR

Mitsubishi Electric'in dijital fabrika konsepti e-F@ctory içinde robotların da önemli bir rol oynadığını ifade eden Bizel, "İleri robot teknolojilerimiz sayesinde özellikle büyük üretim serileri pratikleşiyor ve üretimde esneklik artıyor. İnsan kolu ya da eline yakın hassasiyete sahip robotlarımız; gıda, ilaç, ambalaj, otomotiv, beyaz eşya gibi pek çok sektörde tercih ediliyor. Bu robotlar özellikle zor ve tehlikeli işlerde, iş güvenliği ve işçi sağlığı açısından da fabrikalara büyük bir katma değer sağlıyor" diye konuştu.

Fabrikalarda robotlar ve insanların etkileşimli çalıştığı üretim hatlarının, sadece robotlardan oluşan üretim hatlarından daha verimli olduğunu belirten Bizel sözlerini şöyle sürdürdü: "Bugüne kadar genelde yalnız çalışan robotlar, artık insanla birlikte çalışan robotlar olarak karşımıza çıkıyor. Fabrikaların üretim sürecinde hayati önem taşıyan robotlar, sağladıkları hız ve kolaylıklarla her geçen gün sanayide daha çok rol alıyor ve günümüzde çok olağan bir iş gücü haline geliyor. Türkiye'de de başta sanayi olmak üzere robot kullanımı hızla yaygınlaşıyor."

ROBOTLA EĞİTİME DESTEK

Mitsubishi Electric'in Türkiye'de gelecekte otomasyon teknolojilerine yön verecek kişilerin yetiştirilmesine büyük önem verdiğini belirten Bizel, bu kapsamda üniversitelerin mühendislik fakültelerine "Robot Eğitim Merkezi" kurulmasına katkı sağladıklarını ve pek çok farklı üniversite etkinliğine sponsor ya da konuşmacı olarak katıldıklarını ifade etti. Öğrencilerin çağın gelişen teknolojilerine uyum sağlayarak iş dünyasında tercih edilebilmelerine destek olmayı amaçladıklarını vurgulayan Bizel, Mitsubishi Electric Türkiye olarak eğitime destek olmaya devam edeceklerini söyledi.



GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN SANAYİLERİ BU DÖNÜŞÜMDE DAHA AVANTAJLI!

"GENEL OLARAK ÜLKEMİZ COĞRAFYASININ DAHA ÖNCEKİ SANAYİ DEVRİMLERİNDE NİSPETEN GERİ KALDIĞINDAN HEP BAHSEDERDİK. ANCAK BU DURUMUN ENDÜSTRİ 4.0 DÖNÜŞÜMÜ İÇİN FARKLI OLDUĞU GÖRÜŞÜNDEYİM" DİYEN ORACLE TÜRKİYE ORTA KATMAN VE BULUT PLATFORM HİZMETLERİ KIDEMLİ SATIŞ DANIŞMANI KIVANÇ GÜLER, "TÜRK İNSANININ VE DEMOGRAFİK YAPISININ EN GÜNCEL TEKNOLOJİ TRENDLERİNE NE KADAR HIZLI ADAPTE OLDUĞUNU DENEYİMLEMEYENİMİZ YOKTUR. BU DURUMUN SANAYİMİZ İÇİN DE GEÇERLİ OLDUĞUNU DÜŞÜNÜYORUM" AÇIKLAMASINI YAPTI.

"İstihdam ve her anlamda kaynak sıkıntısı yaşamayan sanayimiz, yeni kurulan fabrika ve benzer işletmelerinde Endüstri 4.0 teknolojileri merkezli üretim yöntemlerini tatbik etmektedir" diyen Güler, "Gelişmekte olan ülke sanayilerinin, gelişmiş ülke sanayilerine nazaran bu dönüşümde belirgin avantajları bulunmaktadır. Çok uluslu şirketlerin yeni yatırımlarında modern teknolojileri, yine biz gibi gelişmekte olan ülkeler sanayilerinde daha kolay uygulamaktadırlar. Türk ortaklarının, yatırımcılarının ve hükümetimizin her anlamda destekleriyle birlikte mevcut fabrika ve işletmelerin de kolayca bu dönüşüme dahil olmasında Türk insanının en güncel teknoloji taleplerinin itici güç olacağı görüşündeyim. Bölgesel çetin rekabet koşullarının da yine bu dönüşümde sanayimizin hazır hale gelmesinde bir diğer itici güç olduğunu söyleyebilirim" dedi.

KURUMLAR ENDÜSTRİ 4.0 YATIRIMLARINI VE DÖNÜŞÜM PLANLARINI ÇOKTAN BAŞLATTI!

4. Sanayi Devrimi olarak kısaca tanımlanan Endüstri 4.0'ın, kendileri gibi teknoloji sağlayıcıları açısından da titizlikle ele alınması gereken bir süreç olduğunu söyleyen Güler, "Üretim odaklı sanayi devriminin bu bağlamda, nesnelerin interneti ve bağlı cihazların direkt veya indirekt olarak üretime etki ettiğini gözlemliyor olacağız. Üretimin nitelik ve niceliklerinin toplam kalitesini doğrudan etkilediği günümüz koşullarında, sanayi devlerinin ve buna bağlı olarak irili ufaklı pek çok diğer sanayi kurumlarının Endüstri 4.0 devriminden uzak kalması mümkün olmayacaktır. Rekabetin her alanda en çok hissedildiği şu dönemde, kurumların Endüstri 4.0 ve dolaylı sonucu olan bilgi teknolojileri yatırım ve dönüşüm çalışmalarını çoktan başlattıklarını görmekteyiz" açıklamasını yaptı.



'Connected All' 'Herşey Bağlı' ilkesinin bu dönüşümde bilgi teknolojilerinin ilk giriş noktası olarak kabul edilebileceğinden bahseden Güler, "Bağlı makinalar, çevirim içi üretim bantları, bağlı çalışanlar, bağlı üretim araç ve yöntemleri hemen arkasından yine birbirine bağlı üretim sonuçları ile karşımıza çıkıyor olacak. Örneğin bir otomobil üreticisi daha üretim bandı aşamasında ilerde birebirine bağlı araçlar (connected cars) üretmek ve markanın pazarda farklılaşmasını ve bir takım gömülü yazılımlarla otomobilin rakiplerinden ayrışmasını sağlatmak için bilgi teknolojileri bileşenlerini en etkin biçimde kullanacaklardır" dedi.

"Ana oyuncu olan nesnelerin interneti ve dolaylı sonucu olarak bulut bilişim, büyük veri, hızlı veri, gelişmiş analitik araçları hem yazılım hem de donanım tarafındaki çözümler bu dönüşümün bilgi teknolojileriyle olan bütünleşme noktaları olacaktır" diyen Güler sözlerine, "Bu bileşenlerin etkin kullanılmasıyla birlikte üretimin nitelik ve niceliklerinde artış, randımanlı bir büyüme ve beraberinde gözle görülür maliyet düşüşü olacaktır" diyerek son verdi.



SINIRLAR ORTADAN KALKACAK

Ar-Ge ve dijital dönüşüm alanındaki yatırımlarının sürdürülebilir rekabette kendilerine oldukça avantaj sağlayacağından bahseden AGT Genel Müdürü Şirzat Subaşı, "AGT Dijital Platform" projeleriyle Türkiye'den tüm dünyaya hizmet vererek sınırları ortadan kaldırmayı, ülke ekonomisine katkı sağlamayı ve Türkiye'nin markalaşma sürecine destek olmayı hedeflediklerini söyledi.

Sizce Endüstri 4.0 dönüşümüne sanayimiz ne kadar hazır?

Endüstri 4.0 devriminin hayata geçebilmesinin en önemli ön koşullarından birisi, şirketlerin dijital dönüşümlerini tamamlamış olması. Türkiye'de bu konuya olan ilginin 2015 yılında arttığını söyleyebiliriz. TÜSİAD, Samsung Türkiye, Deloitte Türkiye ve GFK Türkiye'nin müşterek çalışmasıyla hazırlanan, 2016 tarihli "Türkiye'deki Dijital Değişime CEO Bakışı" isimli rapora göre; telekomünikasyon, sigorta ve bankacılık sektörlerinin temsilcileri bu konuya en çok değinen, en çok kaynak ayıranlar arasında yer alıyor. Ağaç ve orman ürünleri sektöründe de bu konunun öncüsü AGT. Geçtiğimiz yıl hizmete aldığımız sektöründe ilk olan Ar-Ge merkezi ve bu sene uygulamaya başladığımız Dijital Dönüşüm Projesi ile bu konudaki iddiamızı ortaya koyuyoruz.

Endüstri 4.0 ile geleneksel imalat sanayinin yerini, bilişim teknolojileriyle entegre olmuş üretim sistemlerine bırakması sanayide ne gibi etkiler yaratacak?

Birbirine bağlı olarak çalışan sistemler üretim maliyetlerinden ulaşım giderlerine, raporlama için harcanan fazladan evrak yükünden ayrı ayrı yapılan işlemlerden doğan zaman kaybına kadar pek çok konuda şirketlere avantajlar sağlayacak. Bu hızlı dönüşüme, aynı hızla ayak uydurabilen şirketler rekabette öne geçecek. Sektörün en beğenilen ve sosyal markası olarak teknolojiyi yakından takip ediyor, dijital dünyanın bize sunduğu tüm yeniliklerden faydalanıyoruz. Dijital dönüşüm projemiz kapsamında sürdürülebilir büyüme stratejimiz ve operasyonel verimlilik üzerine çalışmalarımıza devam ediyoruz.

4. Sanayi Devrimi'nin nitelikli insan gücü ve istihdam alanındaki olumlu-olumsuz etkileri neler olabilir?

Kendi içinde kapalı devre olarak çalışan tüm fonksiyonların bir arada çalışmaya başlaması, zamandan büyük ölçüde tasarrufu sağlayacak. İşletmelerin başta çevreye verdikleri zararlar azaltılırken diğer yandan çalışanlardan beklenen ağır iş yükü de azalmış olacak.

Türkiye, Endüstri 4.0 dönüşümünde hangi ülkeleri kendine model alabilir?

İlk olarak 2011 yılında Hannover Fuarı'nda kullanılan Endüstri 4.0 diğer adıyla 4. Sanayi Devrimi, 10 ile 15 yıl içinde entegrasyonunu tamamlayarak firmalar tarafından uygulanabilir hale gelecek. Belli başlı platformlar ve üniversiteler üzerinden bu konudaki bilgilendirme çalışmaları devam ediyor. Başta Almanya olmak üzere çeşitli ülkelerde devlet politikaları ile destekleniyor. Bu bağlamda Türkiye de model olarak Almanya'yı alıyor. Markalaşma ve kurumsallaşma faaliyetleri bakımından son yıllarda sektör markaları olarak ciddi aşamalar kaydettik. Ar-Ge ve dijital dönüşüm alanındaki yatırımlarımız sürdürülebilir rekabette bize oldukça avantaj sağlayacak. "AGT Dijital Platform" adlı projemizle Türkiye'den tüm dünyaya hizmet vererek sınırları ortadan kaldırmayı, ülke ekonomisine katkı sağlamayı ve Türkiye'nin markalaşma sürecine destek olmayı hedefliyoruz.

Endüstri 4.0 ile teknolojik meslekler ortaya çıkacak



Endüstri 4.0 ile günün ihtiyaçlarına ve gelişen teknolojilere göre yeni mesleklerin ortaya çıkacağını dile getiren Poldy İK Sistemleri Genel Müdürü Kadri Demir, "Şirketler bulunduğu ve iş yaptıkları sektörlere göre yeni mesleklere uygun görev tanımlarını şimdiden hazırlayıp, şirket içindeki yetenekleri şimdiden bu görevlere hazırlamalıdırlar" dedi.

Sizce Endüstri 4.0 dönüşümünden sanayimiz nasıl etkilenecek?

Endüstri 4.0 ile kuşakların iş yapış şekilleri ve teknolojiyi kullanımları çok değişti. Teknolojinin üst seviyede kullanımı ile birlikte şirketler müşteri ihtiyaçlarını çok daha iyi bilecek ve üretimleri bu doğrultuda yapacaklardır. Yüksek teknoloji kullanımı ile birlikte üretimde insan faktörü minumuma inecektir. Bu da işçilik giderlerini düşüreceğinden üretim maliyetleri düşecektir. İstihdam edilen insan sayısı daha az olacaktır. Üretimde kullanılan makinelerin yetenekleri fazla olacağı için aynı makine ile üç boyutlu yazıcılarda olduğu gibi birden fazla çeşitte üretim yapılabilecektir.Günün ihtiyaçlarına ve gelişen teknolojilere göre şekillenecek olan yeni mesleklerle tanışıyor olacağız.

Endüstri 4.0 ile geleneksel imalat sanayinin yerini, bilişim teknolojileriyle entegre olmuş üretim sistemlerine bırakması sanayide ne gibi etkiler yaratıyor?

Güncel teknolojinin iş hayatına taşınması ile birlikte teknoloji çok hızlı gelişmekte ve kabul gören teknolojiler ile yenilikler güncel hayatta çok hızlı yerini almaktadır. Yeni çıkan cihazların internete bağlanma (internet of things) özellikleri birbirleri ile konuşur ve birbirlerini yönetir hale gelmiştir. Bunun en son örneğini akıllı ev uygulamalarında görmekteyiz. İnternet üzerinden evdeki beyaz eşyalarımızı ve güvenlik sistemimizi kontrol eder hale gelmiş bulunuyoruz. Cloud servisleri ile internete bağlı herhangi bir cihaz ile (bilgisayar, tablet, cep telefonu) internetteki bir sunucuya erişiyorsunuz ve işleminizi yapabiliyorsunuz.

4'üncü sanayi devriminin nitelikli insan gücü ve istihdam alanındaki olumlu-olumsuz etkileri neler olabilir?

Endüstri 4.0 ile iş hayatında makinalar birbirleriyle konuşacak ve robotlar iş hayatında yer almaya başlayacaklar. Şirketler, tüm iş yapış şekillerine ve kurum içi yapılanmalarına köklü değişikler getireceklerdir. Pazarlamadan satışa, üretimden dağıtıma ve diğer departmanlardaki tüm süreçleri ve işlem adımlarını değiştireceklerdir. Hayatımıza robotik, otonom ulaşım, yapay zeka, öğrenen makineler, gelişmiş malzemeler, biyoteknoloji ve genom bilimi gibi kavramlar girmeye başlayacak. Üretimde insan faktörüne ihtiyaç azalacağı için istihdam edilen kişi sayısı azalacak. Bazı meslekler tamamen yok olurken, ismini bile duymadıklarımız iş hayatına girecek, bazıları da günün koşullarına göre değişiklik gösterecektir. Endüstri 4.0 Platformu'na göre önümüzdeki yıllarda ihtiyaç duyulacak mesleklerden bazıları ise; Endüstriyel Veri Bilimciliği, Veri Güvenliği Uzmanlığı, Robot Koordinatörlüğü, Şebeke Geliştirme Mühendisliği, IT/IoT Çözüm Mimarlığı, 3-D Yazıcı Mühendisliği, Endüstriyel Bilgisayar Mühendisliği / Programcılığı, Endüstriyel Kullanıcı Arayüzü Tasarımcılığı, Bulut Hesaplama Uzmanlığı, Giyilebilir Teknoloji Tasarımcılığı olacaktır. Şirketler bulunduğu ve iş yaptıkları sektörlere göre yeni mesleklere uygun görev tanımlarını şimdiden hazırlayıp, şirket içindeki yetenekleri şimdiden bu görevlere hazırlamalıdırlar.



TÜRKİYE'DE CFO'LAR AVRUPALILARI GERİDE BIRAKIYOR

Deloitte'un düzenli yaptığı Avrupa CFO Anketi'ne göre Türkiye'deki CFO'lar gelecek 12 aya ilişkin gelir ve istihdam artışı beklentisinde Avrupalıları geride bırakıyor. Türkiye aynı zamanda yatırım harcamalarında artış ile genel finansal beklentilerde iyileşme bekleyen ülkeler arasında üst sıralarda yer alıyor. Öte yandan risk konusunda en üst düzeyde hassasiyete sahip olan CFO'ların yüzde 71'i temkinli ilerlemeyi tercih ediyor.

Denetim, danışmanlık, finansal danışmanlık, risk danışmanlığı ve vergi alanlarında, birçok farklı endüstride faaliyet sürdüren Deloitte'un, düzenli aralıklarla yayınladığı Avrupa CEO Anketi sonuçları açıklandı. Toplam 19 ülkeden bin 550 CFO'nun katıldığı araştırmaya Türkiye'nin önde gelen şirketlerinden 100 CFO soruları yanıtladı. Çalışma, 2017'nin üçüncü çeyreğine ilişkin CFO değerlendirmelerini ve gelecek beklentilerini içeriyor.

Anket sonuçlarını yorumlayan Deloitte Türkiye CFO Hizmetleri Lideri Cem Sezgin raporla ilgili olarak şunları söyledi: "Türkiye'deki CFO'ların geleceğe yönelik iyimser beklentileri sonucu artık şirket stratejilerinde önceliklerin defansiften ofansif uygulamalara kaydığını görüyoruz. Bu durum, Türkiye'nin 2017 yılında gösterdiği büyüme performansı ile paralel olarak gelişiyor. Diğer taraftan belirsizliğin hakim olduğunu düşünenlerin oranı çok yüksek (yüzde 70). Özellikle Türk Lirası'ndaki dalgalanmalar ve sene başından bu yana diğer para birimleri karşısında yaşanan değer kaybı; ayrıca Suriye ve Irak'ta devam eden çatışma ortamı ile artan jeopolitik riskler tedbiri elden bırakmadan hareket edileceğine dair bizlere ipuçları veriyor. Öte yandan Türk şirketlerinin finansal açıdan gelir ve karda artış beklediğini görüyoruz. Sadece bu da değil, istihdamda da diğer ülkelerin üzerinde bir beklenti söz konusu. Bu da bize risk konusundaki temkinli görüşlerin, sert bir frenden ziyade debriyaj anlamına geldiğini gösteriyor."

GELİR ARTIŞI VE İSTİHDAMDA BÜYÜMEYİ EN ÇOK TÜRKİYE'DEKİ CFO'LAR BEKLİYOR

Avrupa CFO Anketi 3. çeyrek sonuçları Türkiye'deki CFO'ların, 2017 ilk çeyreğine oranla oldukça iyimser düşündüğünü gösteriyor. Diğer ülkelerle karşılaştırıldığında Türkiye araştırmada; gelirlerde artış beklentisi ve istihdamda büyüme beklentisi açısından 19 ülke arasında ilk sırada yer alıyor. Yine diğer ülkelerle karşılaştırıldığında Türkiye, yatırım harcamalarında artış beklentisi açısından sıralamada ikinci iken; genel finansal beklentilerde iyileşme beklentisi açısından ise üçüncü sıraya yerleşiyor.

CFO'LARIN İLK ÖNCELİĞİ: İNORGANİK BÜYÜME

CFO'lara şirketlerinin önümüzdeki 1 sene içerisindeki stratejik öncelikleri sorulduğunda, hakim olan iyimser bakış açısı kendini açıkça gösteriyor. Nitekim ilk sırada inorganik büyüme, ikinci sırada organik büyüme ve



üçüncü sırada ise yatırımlar geliyor. Bu durum, daha önceki araştırmalarda ön plana çıkan maliyet kontrolü ve azaltımı gibi savunmaya dayalı stratejilerin yerlerini artık atak odaklı stratejilere bıraktığını gösteriyor.

RİSK İŞTAHI DÜŞÜK, BELİRSİZLİK HALA YÜKSEK SEYREDİYOR

Öte yandan söz konusu risk olunca iştahın hala düşük olduğu görülüyor. Diğer ülke verileri de incelediğinde, 19 ülke arasında risk konusunda en hassas ülkenin Türkiye olduğu öne çıkıyor. Zira Türkiye'deki CFO'ların yüzde 71'i temkinli ilerlemeyi tercih ediyor. Bu durum, belirsizliğin hakim olduğunu düşünen kesimin yüzde 70 olması verisiyle de destekleniyor. Nakit akışında bozulma ise kendisine risk sıralamasında üçüncü unsur olarak yer buluyor.

CFO'LAR FAİZDE ARTIŞI OLASI GÖRÜYOR

Türkiye'deki CFO'ların yüzde 58'i gibi büyük bir grup, faiz artışı bekliyor. Faizde artış beklemeyenlerin seviyesi ise sadece yüzde 5 düzeyinde kalıyor. Deloitte'a



göre enflasyonda son dönemlerdeki yukarı yönlü kıpırdanma ve döviz kurlarındaki TL karşısında yükseliş bu beklentiyi tetikliyor. Döviz kurlarının TL karşısında yükselmesi halinde CFO'ların üçte biri, böyle bir durumda "yola aynen devam" diyeceklerini; dörtte biri ise borçlanmayı azaltmak suretiyle önlem alacaklarını belirtiyor. Yatırım planlarını tekrar masaya yatırmayı düşünecek olanların oranı ise sadece yüzde 17'de kalıyor.



AVRUPALI CFO'LARDA DURUM NE?

Genel Bakış: Avrupalı CFO'lar, altı ay önceye oranla daha iyimser; en yüksek iyimserlik oranı Fransa'dayken (yüzde 78), en düşük orana sahip ülke yüzde 23 ile Hollanda olarak öne çıkıyor. CFO'ların yüzde 69'u firmaların gelirlerinin önümüzdeki 12 ay içinde artacağını düşünüyor.

Belirsizlik: CFO'ların yüzde 52'si finansal ve ekonomik belirsizliğin olduğunu düşünüyor. Bu oran CFO Anketlerinin yapılmaya başlandığı 2015 yılından bu yana en düşük oran.

Risk: Her üç CFO'dan biri, bu zamanın büyük risk almak için uygun bir zaman olduğunu düşünüyor. Risk alma konusunda en rahat hisseden ülke yüzde 63 ile Finlandiya. Katılımcılar riskleri dışarıda değil; nitelikli eleman, çalışma ücretleri gibi konularda, diğer bir ifadeyle 'içeride' görüyor.

İstihdam: Katılımcıların yüzde 38'i, önümüzdeki bir yıl içerisinde çalışan sayısını artırmayı planladığını söylüyor. Ülkeler içinde istihdam rakamıyla öne çıkan ülke Belçika, zira buradaki profesyonellerin yüzde 74'ü önümüzdeki dönemde iş gücünü artırmayı planlıyor.

Faizler: CFO'ların yüzde 57'si ülkelerinde faiz oranlarının 12 ay içerisinde artacağını düşünüyor. Yine de faiz oranlarının artması ihtimali, şirketleri kurumsal stratejilerini uygulamaktan alıkoymuyor.

KADIN ÇALIŞANLARIN HİSSİYATLARI DİĞER ÇALIŞANLARI DA ETKİLİYOR

400 binin üzerinde çalışanın dahil edildiği "Best Workplaces for Women" araştırmasının sonuçlarını açıklayan Great Place To Work Enstitüsü, kadınların iş hayatındaki rolüne ilişkin verileri analiz etti. Liderlik, saygı, hakkaniyet, gelişim olanakları ve kişisel destek gibi faktörlerin değerlendirildiği ve en az elli kadın çalışanın istihdam edildiği şirketlerin yer aldığı araştırmaya göre, en iyi işveren şirketlerdeki kadın çalışanların yüzde 95'i şirketlerine güven duyuyor.

Great Place to Work 400 binin üzerinde çalışanın katıldığı "Best Workplaces for Women" araştırmasının sonuçlarını açıkladı.

ÇALIŞANLARIN YÜZDE 95'İNE GÖRE ÇALIŞMA ORTAMI DAHA "İÇTEN"

Araştırma çıktılarına göre, iş yerinde eşit ve adil bir ortamda çalışabildiğini hisseden çalışanlar, iş yapma konusunda daha istekli hissettiklerini belirtiyor. Kadınlar için en iyi iş yeri unvanına sahip şirketlerde, çalışanların yüzde 95'i iş yerinde "içten" ve "dostça" bir ortamda çalıştıklarını ifade ediyor. Yüzde 93'ü ise müşterilerine sundukları hizmeti "mükemmel" değerlendirmesiyle tanımlıyor.



EŞİTLİĞİ ESAS ALAN ŞİRKETLER DAHA HIZLI GELİR ARTIŞI ELDE EDİYOR

Yapılan araştırmada ortaya çıkan diğer bir bulgu ise adil ve eşit bir çalışma ortamında çalıştığını söyleyen kadın çalışanların olduğu iş yerlerinde; yarı zamanlı, Y kuşağı veya farklı seviyedeki maaş alanlar gibi işgücünün değişik kesimlerinin de benzer düşünceleri paylaşması. Araştırma ayrıca eşitlik ve çalışan güvenine önem veren şirketlerin rakiplerine oranla daha hızlı bir gelir artışı sağladığını gösteriyor.

İŞ YERİNDEKİ EŞİTLİK BAĞLILIĞI TEŞVİK EDİYOR

Eşitliğin motivasyonu ve verimliliği artırdığına dikkat çeken Great Place to Work Genel Müdürü Eyüp Toprak araştırmaya ilişkin, "Yüksek güven kültürü ve herkes için mükemmel bir iş yeri oluşturulması, şirketleri geleceğe taşıyor. Çalışanlarına ayrım yapmadan davranan şirketler, çalışan verimliliğini artırırken, ekonomik performanslarını yükseltiyor ve rekabette öne geçiyor. Görevleri ne olursa olsun, kendilerini takımın gerçek bir üyesi olarak gören kadın çalışanlar, o iş yerinde uzun vadeli bir gelecek planlıyor. Yaptığımız araştırmada dikkat çeken diğer bir husus, şirketlerinde fark yarattığını değerlendiren kadın çalışanların, şirketlerini çalışmak için 'mükemmel' olarak tanımlama olasılığının 27 kat daha fazla olması" dedi.

HAKKANİYET BAŞARIYA GİDEN YOLU KISALTIYOR

Kadın çalışanların iş yerlerine karşı duygularının olumlu olması, diğer çalışanlar üzerinde de pozitif bir etki yaratıyor. Hakkaniyetin olumlu etkileri, firmaların hedeflerine giden yolda alacakları mesafeyi kısaltıp, başarıyı yakalamalarını kolaylaştırıyor.



İlk 5 yıllık piyasa sendikasyon kredisini Aklease temin etti!

Aklease, değişik vade ve para birimlerinde toplam 110 milyon dolarlık sendikasyon kredisini, yenilenebilir enerji ve enerji verimliliği projeleri, KOBİ'ler ve dış ticaretin finansmanında kullanacak.

Ak Finansal Kiralama A.Ş. (Aklease), toplamda 110 milyon dolarlık sendikasyon kredi anlaşması imzaladı. Hollanda Kalkınma Bankası (FMO) tarafından düzenlenen sendikasyon kredisine, FMO ile birlikte Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD), Güneydoğu Avrupa Yeşil Enerji Fonu (GGF) ve Uluslararası Kalkınma için OPEC Fonu (OFID) katıldı. İşlemin diğer katılımcıları ise Hollanda Kalkınma Bankası'nın sendikasyonlar platformu yoluyla katılan diğer kurumsal yatırımcılar oldu.

Sağladıkları bu yeni kaynak sayesinde hem yenilenebilir enerji ve enerji verimliliği yatırımlarını finanse etmeye devam edeceklerini hem de ithalatın finansmanında kullanılacak dilim ile dış ticareti finanse etmeyi sürdüreceklerini ifade eden Aklease Genel Müdürü Şenol Altundaş şöyle devam etti: "Hollanda Kalkınma Bankası (FMO) ile iş birliğimiz sayesinde; FMO, EBRD, GGF ve OFID gibi sağlam finans kurumlarının ve diğer yatırımcıların katkısıyla 110 milyon dolara ulaşan, Türkiye leasing sektörünün ilk 5 yıllık piyasa sendikasyonu kredisini temin ettik. Bu uzun vadeli fon kaynağı, uluslararası finans kuruluşlarının Türkiye ve Akbank iştiraki olan şirketimize olan güvenini teyit ediyor. Aklease olarak 1988'den bugüne sektörümüzdeki öncü konumumuzla, kurumsal segmentten KOBİ'ye kadar tüm yatırımcılara finansman desteği sağlıyoruz. Müşterilerimizin yatırımlarında kullanabilecekleri çok geniş ve çeşitli fonlama ağına sahibiz. Türkiye'de ana yatırım kalemi olan makine-ekipman yatırımlarının finansmanı yanı sıra, uzman kadromuz ile yenilenebilir enerji yatırımları ve büyük altyapı yatırımlarında da projelerin finansmanına uygun, uzun vadeli ve rekabetçi fonlara erişim imkanımız sayesinde müşterilerimize uzun vadeli ve uygun maliyetli kaynaklarla leasing imkanı sunabiliyoruz. Bugüne kadar yaklaşık 120 mw GES, 60 mw RES finansmanı yaptık ve yenilenebilir enerji konusundaki mevcut projelerde yer almaya devam ediyoruz."

Hızlı ve çözüm odaklı yaklaşım ile başarı sağlanıyor

PAZARI ANALİZ EDEREK BELİRLİ SEKTÖRLERE ODAKLANDIKLARINI SÖYLEYEN BURGAN LEASING GENEL MÜDÜRÜ CÜNEYT AKPINAR, KÜÇÜK İŞLETMELERDEN BÜYÜK HOLDİNGLERE KADAR PEK ÇOK KURUM İÇİN HİZMET VERDİKLERİNİ BELİRTTİ.



Leasing olarak, gayrimenkullerin büyük oranda refinansmanının yapıldığı sat-geri kirala işlemlerinin yanında üretim ve iş makinaları, sağlık ve yenilenebilir enerji gibi pek çok alanda leasing işlemleri gerçekleştirdiklerini anlatan Burgan Leasing Genel Müdürü Cüneyt Akpınar,

"Ekonomik konjonktür çerçevesinde pazarı analiz ederek belirli ekipmanlara, dolayısıyla ilgili sektörlere odaklanıyoruz. Bu sene özellikle sat-geri kirala, KOBİ'lerin ihtiyacına yönelik üretim makinaları ve yenilenebilir enerji sektörü öncelikli konularımız olacak. Ayrıca, operasyonel kiralama kapsamında araç kiralama sektöründe işlemlere başlamış bulunmaktayız. Sektör için niş olan bu ürünü geliştirmeyi ve diğer sektörlerde de faaliyeti genişletmeyi amaçlıyoruz" diye konuştu.

"ŞU AN SEKTÖRDE İŞLEM HACMİNİN YAKLAŞIK DÖRTTE BİRİ SAT-GERİ KİRALA İŞLEMLERİNDEN OLUŞUYOR"

Ürün tabanlı bakıldığı zaman portföylerinin önemli bir kısmını gayrimenkul leasingi ve sat-geri kiralanın oluşturduğuna değinen Akpınar, "Sat-geri kirala, şirketler için son derece cazip bir fonlama aracı; hem uzun vadeli ve sabit faizli bir kaynak yaratılmış oluyor hem de işleme konu edilen varlık, gerçek değerine ulaşıyor. Bu işlemin sonucunda bilanço, olması gereken büyüklüğe taşınıyor. Şu an sektörde işlem hacminin yaklaşık dörtte biri sat-geri kirala işlemlerinden oluşmakta. Burgan Leasing olarak biz de küçük işletmelerden büyük holdinglere kadar pek çok kurum için bu hizmeti veriyoruz. Özellikle bilançosunda önemli bir oranda sat-geri kiralaya uygun gayrimenkul bulunduran sağlık sektörü için bu ürün, çok cazip bir finansal kaynak" dedi.

Burgan Leasing Genel Müdürü Cüneyt Akpınar sözlerine şu şekilde devam etti: "Hızlı, çözüm odaklı yaklaşımımız ve işlem kalitemiz sayesinde, 2017'yi başarılı rakamlarla geride bıraktık. Hem dünyada hem de ülkemiz özelinde yoğun ve belirsiz geçen piyasa koşullarına rağmen geleneğimizi bozmayarak sektörün üzerinde büyüme kat ettik. Kontrol mekanizmasını en üst seviyede tutarak ve verim artırıcı unsurları hayata geçirmeye devam ederek, büyümeye daha da önemlisi sağlıklı büyümeye devam edeceğimizi düşünüyorum. Doğru yatırımları, doğru model ile finanse ederek, büyümeyi ve karlılığı sürdürebiliriz."

HEM ALICIYA HEM DE TEDARİKÇİYE AVANTAJ SAĞLAYAN SİSTEM

TÜRKİYE İŞ BANKASI GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ŞAHİSMAİL ŞİMŞEK, TEDARİKÇİ FİNANSMANI UYGULAMASININ HEM ALICI HEM DE TEDARİKÇİ FİRMALARA GEREK FİNANSMAN, GEREK REKABET, GEREK OPERASYONEL KOLAYLIK GEREKSE VERİMLİLİK NOKTASINDA ÇEŞİTLİ AVANTAJLAR SUNDUĞUNDAN BAHSETTİ.



"Esnaf ve KOBİ müşterilerimize üretim, kalite ve verimliliklerini artırmalarına destek olacak programlar sunuyor, bilgi teknolojisinin olanaklarını kullanarak müşterilerimize özel, işlevsel, zaman ve maliyet tasarrufu sağlayacak çözümler geliştiriyoruz" diyen Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Şahismail Şimşek, "Başta esnaf ve KOBİ'ler olmak üzere tüm ticari işletmelere sağladığımız finansal desteğe rakamsal açıdan baktığımızda 2016 yıl sonunda 152,6 milyar TL olan ticari kredi büyüklüğümüzü 2017 üçüncü çeyrekte 173,3 milyar TL seviyesine ulaştırarak nakdi ticari kredilerde özel bankalar arasındaki birinciliğimizi sürdürüyoruz. Ticari kredilerimizin yüzde 30,4'ünü KOBİ kredileri oluşturuyor. 2017 yılı üçüncü çeyrek itibariyle, KOBİ müşterilerimizin nakdi krediler toplamı 52,7 milyar TL'dir" dedi.

BİN 342 YURT İÇİ ŞUBESİ İLE TÜRKİYE'NİN EN YAYGIN ŞUBE AĞINA SAHİP ÖZEL BANKASI

"Bankamız aktif büyüklüğü, krediler ve mevduat gibi temel kriterlerde Türkiye'nin en büyük özel bankası olduğu gibi, bin 342 yurt içi şubesi ile Türkiye'nin en yaygın şube ağına sahip özel bankası konumunu da sürdürüyor. Bu nedenle, birbirinden farklı ihtiyaçlara sahip geniş bir müşteri kitlesine hizmet veriyoruz" açıklamasında bulunan Şimşek, "Ülkemizin her köşesinde ve her büyüklükteki KOBİ müşterilerimize yönelik stratejimiz uzun soluklu işbirliği ve finansal çözüm ortaklığı temeli üzerine kuruludur. Buna bağlı olarak, müşterilerimize geleneksel ürünlerden risklerini azaltacak ve işlem otomasyonu sağlayacak yenilikçi çözümlere uzanan geniş bir ürün yelpazesi sunuyoruz" dedi ve sözlerine şu şekilde devam etti:

"Müşterilerimize likidite alanında katma değer sağlayacak çözümler de son yıllarda giderek önem kazanıyor. Bu kapsamda ürünlerimiz arasında yer alan Tedarikçi Finansmanı Uygulaması, mal ve hizmet sunan tedarikçi firmalar ile güçlü alıcılar arasındaki ticari ilişkiden yararlanılarak, vadeli mal/hizmet satışlarından doğan alacakların vade beklenmeksizin iskonto edilmesi suretiyle müşterilerimize tahsilat imkanı sunuyor. Finansman ve nakit akış sistemi olan Tedarikçi Finansmanı Uygulaması'ndan vadesinden önce alacağını tahsil etmek isteyen ve bu şekilde finansman sağlayan tedarikçi firmalar faydalanabiliyor.

Tedarikçi Finansmanı Uygulaması hem alıcı hem de tedarikçi firmalara çeşitli avantajlar sunuyor. Tedarikçi firmalar açısından baktığımızda vadeli fatura alacaklarını iskontolu alarak kredi kullanmadan da finansman imkanına ulaşabiliyorlar. Bu durum aynı zamanda firmaların nakit akışı ve bilanço yönetimine olumlu katkı sağlıyor. Tedarikçi Finansmanı Uygulaması alıcı firmalara da, tedarikçilerine olan vadeli alacakları uygun koşullarda iskontolu olarak alma imkanı sunarak rekabet avantajı yaratıyor. Ayrıca hem alıcı hem de tedarikçi firmalar tahsilatların elektronik ortamdan yapılması ile operasyonel kolaylık ve verimliliğin yanı sıra takip ve raporlama imkanına da kavuşuyorlar."

KOBİ BANKACILIĞI'NA YÖNELİK ÇALIŞMALARA YOĞUN BİR ŞEKİLDE DEVAM EDİLECEK

Son olarak Şimşek, "2018 yılında da KOBİ Bankacılığı'na yönelik çalışmalarımıza dijital alanda yeniliklerle birlikte yoğun bir şekilde devam edip, KOBİ'lerimizin ihtiyaçlarına özel ürün ve kampanyalarımız ile kendilerini buluşturacağız. KOBİ'lerimizin işlerine destek vermeye her zaman olduğu gibi kararlılıkla devam edeceğiz" dedi.

E-fatura karşılığında kredi!

"Ödemelerin bankamıza yapılması konusunda ana firmayla anlaşması durumunda, tedarikçilere e-fatura karşılığı kredi kullandırabiliyoruz" diyen QNB Finansbank Kurumsal ve Ticari Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Ömür Tan, "Ayrıca bu ürünü sübvanse ederek cazip faiz oranları ile destekliyor, e-fatura karşılığı kredi ürünümüzün tedarikçi finansmanı alanında önemli bir yeri olacağına inanıyoruz" dedi.



"Tedarikçi finansmanı, ana firmalara düzenli olarak mal veya hizmet sağlayan tedarikçilerin, bu firmalara gerçekleştirdikleri satışlardan kaynaklanan vadeli alacaklarını iskonto ederek, ihtiyaç duydukları anda likiditeye kolay ve uygun faiz oranları ile kavuşmalarını sağlayan bir finansman modelidir" açıklamasını yapan QNB Finansbank Kurumsal ve Ticari Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Ömür Tan, "Aslında bu ürün, hem tedarikçiler hem de ana firmalar için büyük avantajlara sahip. Daha çok finansal yapısı güçlü, mal/hizmet alımı yapan firmalar ve tedarikçilerine yönelik olan bu ürün sayesinde tedarikçiler, uygun fiyatla finansman sağlarken, nakit akışını etkin olarak yönetebilir, ek bir teminata ihtiyaç duymadan ana firmanın kredibilitesi ile hızlı finansman sağlayabilirler. Ana firmalar ise; tedarikçilere sağlanan finansman kolaylığı sayesinde, daha uygun fiyatla mal alabilir, ödeme vadelerini uzatarak, işletme sermayesi ihtiyacını düşürebilirler. Bu sayede tedarikçiler ile uzun vadeli, kalıcı iş ilişkisi kurabilirler. Bunlara ek olarak söyleyebileceğimiz en büyük avantajlardan biri de, tahsilatların elektronik ortamda yapılması ile operasyonel verimlilik sağlanması. Ana firmalar, hem QNB Finansbank KOBİ internet şubesi hem de ödeme ve tahsilat platformumuz Finans Yıldızı aracılığıyla, tedarikçi finansmanı kapsamında fatura yükleme ve akıbet gözlem işlemlerini gerçekleştirebilmektedirler" dedi.

PEK ÇOK AVANTAJINA RAĞMEN TEDARİKÇİ FİNANSMANI TÜRKİYE'DE OLMASI GEREKEN NOKTADA DEĞİL!

Bu avantajlara rağmen tedarikçi finansmanın, Türkiye'de olması gereken noktanın gerisinde kalan bir ürün olduğunu söyleyen Tan, "Avrupa ortalamasına baktığımızda, KOBİ finansmanının büyük çoğunluğunu tedarikçi finansmanının oluşturduğunu görüyoruz. KOBİ'lerin ana finansman ürününün tedarikçi finansmanı olması, hem ana firma hem tedarikçi tarafında sağlıklı bir büyümeyi beraberinde getirecek ve süreklilik sağlayacaktır.

Ek olarak firmalardan alım yapan uluslararası ve yerli kurumsal şirketlerin, üretim kalitesinin sürekliliğini ve hatta giderek artan bir kalitede üretim yapmasını sağlamak gibi bir görevinin olduğunu düşünüyorum. Bu kurumsal firmalar, nitelikli tedarikçilerden düzenli mal/hizmet alımı yaparak tedarikçilerine sürekli nakit akışı yaratıp onları desteklerlerse, sağlıklı bir tahsilat döngüsü oluşmasına büyük katkı sağlamış olurlar" dedi.

"TEDARİKÇİ FİNANSMANINI ÖNEMSİYORUZ"

QNB Finansbank olarak, tedarikçi finansmanını önemsediklerini ve gidecek daha çok yerlerinin olduğuna inandıklarını dile getiren Tan, bu doğrultuda, üç ayrı tedarikçi finansman modeli sunduklarını sözlerine ekleyerek şu ifadelerde bulundu: "Bunlardan ilki fatura iskontosu yöntemi ile tedarikçiye kendi limiti dahilinde avantajlı faiz oranları ile kredi kullandırılması. İkincisi, ana firmanın finansal gücü referans alınarak tedarikçilere finansman sağlanması. Üçüncü modelimiz ise, dünyada dijitalleşme ile beraber gelen yeni finansman modelimiz: 'E-Fatura Teminatlı Kredi'. Eskiden borçludan çek alıp bu çeki teminat gösteren firmalar artık e-fatura alacağını temlik etme yöntemiyle finansman sağlayabiliyor. Biz de kendi geliştirdiğimiz altyapımız sayesinde, alışılagelen fatura iskonto modelinden farklı olarak e-faturaları teminata alıp tedarikçiye finansman sağlayan ilk bankayız. Ödemelerin bankamıza yapılması konusunda ana firmayla anlaşması durumunda, tedarikçilere e-fatura karşılığı kredi kullandırabiliyoruz. Ayrıca bu ürünü sübvanse ederek cazip faiz oranları ile destekliyor, e-fatura karşılığı kredi ürünümüzün tedarikçi finansmanı alanında önemli bir yeri olacağına inanıyoruz."

Operasyonel maliyet ve riskler düşüyor

Hem alıcılara hem de tedarikçilere büyük kolaylık sağlayan tedarikçi finansmanının özellikle FKB Tedarik Zinciri Finansmanı IT Platformu'nun devreye girmesiyle birlikte hız kazanacağını düşünen Yapı Kredi Faktoring Genel Müdürü Bozkurt Çöteli, bu platformun hem operasyonel maliyeti hem de operasyonel riski düşürmesini beklediklerini dile getirdi. Çöteli, ayrıca platformun fiyatlamaları hem ana firma hem de tedarikçiler açısından daha uygun kılacağından söz etti.



Tedarikçi finansmanından kimler faydalanabilir? Bu finansman desteğinden yararlanmak için ne gibi kriterlere sahip olmak gerekir?
Yapı Kredi Faktoring olarak tedarikçi finansmanı hizmetimiz ile KOBİ'lerin en önemli finansal ortakları arasında bulunuyoruz. Mal veya hizmet sunan, bunların ticaretini yapan tüm kurumlar gerekli koşulları sağladığı takdirde bu ürünümüzden yararlanabiliyor. Tedarikçi finansmanından hem satıcılar hem de alıcılar faydalanabilir. Bu finansman modeli, alıcının bu modele geçmeyi kabul etmesi ile birlikte muhtelif satıcıların herhangi bir ilave teminat vermeksizin vadeli alacaklarına finansman sağlıyor. Dolayısıyla tedarikçi finansman hizmeti, alıcının bu modele geçmeyi kabul etmesiyle başlayan; satıcının ise sisteme dahil olması ile devam eden bir süreci kapsıyor ve her iki taraf için de çeşitli avantajlar sunuyor.

TEDARİKÇİ FİNANSMANI İLE DAHA UYGUN FAİZ ORANLARINDAN YARARLANILABİLİYOR

Tedarikçilere özel faiz oranlarınız mevcut mu?
Tedarikçi finansmanı sistemine dahil olan firmalar daha uygun faiz oranlarından yararlanabiliyor.

Tedarikçi finansmanının tedarikçiye ve alıcıya avantajları nelerdir, kısaca bahseder misiniz?
Bu finansman türü sayesinde büyük ölçekli kurumlar ile onlara mal veya hizmet sunan tedarikçi kurumlar, ödemelerini ve tahsilatlarını nakit akışlarına uygun olarak düzenleyebiliyor. Tedarikçiler ilave bir teminat vermeksizin sattığı malın karşılığında oluşan vadeli alacağını tahsil ederek faaliyetlerinin sürekliliğini sağlayabiliyor. Hem alıcılara hem de tedarikçilere büyük kolaylık sağlayan bu finansman türünün, Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Tedarik Zinciri Finansmanı IT Platformu'nun devreye girmesiyle birlikte hız kazanacağını düşünüyoruz. 2018 yılında hayata geçmesiyle birlikte dileyen herkesin kullanacağı bu platformun operasyonel maliyeti ve riski düşürmesini bekliyoruz. Fiyatlamaları ise hem ana firma hem de tedarikçiler açısından daha uygun kılacak.



CAPACITY
CAPACITY
CAPACITY



/CapacityAVM

FARKLILIK SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ GETİRİYOR

FİRMA OLARAK PROFESYONEL ÇALIŞMAYI, İŞİ DOĞRU KİŞİNİN YAPMASI FİKRİNİ VE BELİRLİ BİR DİSİPLİNLE ÇALIŞMAYI ÇOK ÖNEMSEDİKLERİNİ BELİRTEN FORM ŞİRKETLER GRUBU İCRA KURULU BAŞKANI TUNÇ KORUN, "TEKNİK VE DOĞRU ÇÖZÜME ÇOK ÖNEM VERİYORUZ, KALİTELİ ÜRÜNLER İLE ÇALIŞIYORUZ. MÜŞTERİLERİMİZİ TEK DEFALIK DEĞİL, UZUN VADELİ İŞ ORTAĞIMIZ OLARAK GÖRÜYORUZ, BU DA BİZE UZUN VE VERİMLİ İLİŞKİLER GETİRİYOR" AÇIKLAMASINDA BULUNDU.

Şirketinizin kuruluş öyküsünü ve kurulduğu günden bu yana kaydettiği aşamaları kilometre taşlarıyla özetler misiniz?

Kurucumuz olan babam Bedi Korun, 1952 yılında Yıldız Makine bölümünden mezun olduktan sonra, Türkiye, Almanya ve Amerika deneyimlerini takiben, büyük ağabeyi Yaşar Korun ile birlikte 1965 yılında Form Kolektif Şirketi'ni Ankara'da kurdular. Firma klima sistemleri projelendirme firması olarak başladı.

1960'larda Türkiye'nin henüz yeni tanışmakta olduğu ve genelde devlet binalarında ve fabrikalarda ihtiyaç duyulan klima sistemleri, şirketi kısa sürede projeden mekanik taahhüt firması haline getirdi. Taahhüt işlerinde yerli imalat klima cihazlarına duyulan ihtiyaç da imalatçılığı ve dolayısıyla ithalatçılığı beraberinde getirdi. Ankara'da 20 metrekarelik bir ofis ve İskitler'de 100 metrekare civarında bir atölye ile başlayan imalatlar, 1970'lerde bin 200 metrekarelik bir fabrikaya dönüştü. Türkiye'nin ilk nemlendirme cihazı ve soğutma gruplarını yapan firmalardan biri olarak sektörün en deneyimli firmalarından biri olduk.

1980'lerde devam eden imalat ve mekanik taahhüt yurt dışında da birçok iş yapmamızı sağladı. 1988'de Türkiye'de ilk yerli imalat polietilen izolasyon imalatına başladık ve daha sonra Hollandalılarla ortak imalata dönüştürdük. Ankara'da başladığımız bu imalatı Hendek'te kurduğumuz modern ve daha büyük bir fabrikaya taşıdık. 2000'lerde hisselerimizi satarak izolasyondan çıktık.

2000'li yıllarda ise faaliyetler daha çok merkezi klima cihazları satışı ağırlıklı olmaya başladı ve mekanik taahhüt bırakıldı. Ağırlıklı olarak ısı pompaları, paket klimalar, soğutma grupları, soğutma kuleleri, klima santrali ve fancoil cihazlarının satışına döndük. 2012 yılında ayrı bir firma kurarak Mitsubishi Heavy firmasının VRF klima cihazlarının Türkiye satış yetkisini aldık. Bu kapsamda yaptığımız profesyonel çalışmalar neticesinde kısa sürede Türkiye'nin ikinci büyük VRF klima ürünleri satış firması haline geldik. Firmanın satış sonrası bakım hizmetlerini de Türkiye genelinde 100'den fazla servis ile sağlıyoruz. Ankara fabrikamızı 4 yıl önce İzmir Pancar Organize Bölgesi'nde yeni yaptığımız 10 bin metrekarelik fabrika binamıza taşıdık. Hala evaporatif soğutma cihazları, gün ışığı aydınlatma ürünleri ve duman tahliye kapaklarının imalatını gerçekleştirmekteyiz.

Bugün Form Şirketler Grubu, aile şirketi olmakla beraber tüm faaliyetlerini profesyonel kadrolar ile yürüten bir firma konumunda. 52 yıllık deneyimin getirdiği kuvvetli teknik altyapı ve satış sonrası verdiğimiz hizmet kalitemizle müşterilerimizin hep yanında olduk ve olmaya devam edeceğiz.



"BELİRLİ BİR DİSİPLİNLE ÇALIŞMAYI ÇOK ÖNEMSİYORUZ"

İş hayatınızda firma olarak yakaladığınız başarıyı neye borçlusunuz, başarınızın sırrını açıklar mısınız?

Firma olarak profesyonel çalışmayı, işi doğru kişinin yapması fikrini ve belirli bir disiplinle çalışmayı çok önemsiyoruz. Bu bize hem yabancı firmalar ile olan yoğun çalışmamızdan hem de Bedi Bey'in sahip olduğu düzen ve disiplin kültüründen geliyor. Teknik ve doğru çözüme çok önem veriyoruz, kaliteli ürünler ile çalışıyoruz. Müşterilerimizi tek defalık değil, uzun vadeli iş ortağımız olarak görüyoruz, bu da bize uzun ve verimli ilişkiler getiriyor.

Kısaca kendinizi tanıtır mısınız? Nasıl bir eğitim gördünüz, iş hayatına ne zaman başladınız?

1965 yılında Ankara'da doğdum. İstanbul Nişantaşı İngiliz Lisesi'nin ardından Amerika'da Makine Mühendisliği'ni bitirdim. Bunu takiben 1990 yılında İstanbul Üniversitesi İngilizce İşletme Fakültesi bölümünden lisansüstü eğitimimi tamamlayıp diplomamı aldım.

1989 yılından bu yana Form Şirketler Grubu firmalarında en alt konumdan en üst konuma kadar birçok farklı pozisyonda görev aldım. Çalışma sürecim boyunca yurt içinde ve yurt dışında birçok teknik eğitime katıldım ve kendimde birçok eğitim verdim. Hala Form Şirketler Grubu İcra Kurulu Başkanlığı görevini yürütüyorum.

İSKİD Klima İmalatçılar derneğinin asil üyesiyim ve bugüne kadar bu dernekte Sayman ve Başkan Yardımcılığı görevlerinin ardından 2003-2004 yıllarında Başkanlık yaptım. Hala derneğin üyesi olduğu Eurovent Avrupa Klima İmalatçıları Derneğinde İSKİD'i temsilen "Türkiye Temsilcisi" olarak görev alıyorum.

Şirket olarak 2017'yi nasıl geçirdiniz, faaliyet gösterdiğiniz sektörlerde büyüme oranınızı paylaşır mısınız?

2017 yılında yatırımlar önceki yıllara göre daha sınırlıydı. Özellikle ticari bina yapan inşaat firmaları ve turizm gibi Türkiye'deki lokomotif sektörler için kolay bir yıl olmadı. Bu durumun kuşkusuz faaliyet gösterdiğimiz ticari klima sektörüne de etkileri oldu. Ancak genel olarak 2017'yi beklediğimiz performanstan daha iyi geçirdik.



diyebilirim. Grup olarak, 2016 yılına göre biraz daha düşük bir hedef ile yola çıkmıştık. Bu kapsamda hedeflerimize uygun ilerledik. Sadece Türkiye'de değil, tüm dünyadaki değişimler 2017'yi çok zor bir yıl kıldı.

HEM ÇEVRE HEM DE YATIRIMCI DOSTU ÜRÜNLER

Form Şirketler Grubu'nun sürdürülebilirliğe olan yaklaşımı hakkında bilgi verir misiniz?
Bu konuya enerji verimli ürünler ve sistemler olarak baktığımızda her ürünün bir yaşam eğrisi olduğunu ve gelişmeyen, değişmeyen ürünlerin yaşam eğrisinin hızla negatife doğru hareket ettiğini düşünüyoruz. Sürdürülebilirliği, ürünlerimizde sürekli farklılık yaratarak sağlıyor, farklılığı da kısa süreler içinde tekrarlayarak canlı tutmaya çalışıyoruz. Teknolojiyi takip etmek ve yenilikçi olmak, sektör ihtiyaçlarını hissedip analiz ederek, doğru ürünlere yatırım yapmanız gerekiyor. Satışını yaptığımız ticari klima cihazları binalarda enerji harcaması anlamında çok önem taşıyan ürünler. Bu ürünlerin yenilikçi ve yüksek verimli cihazlar olması, binalara enerji verimliliği ve çevreci sertifikalar konusunda çok büyük faydalar sağlıyor. Türkiye'de yapılan en büyük toprak kaynaklı ısı pompası, deniz kaynaklı ısı geri kazanım klima sistemleri ve benzeri birçok yüksek verimli uygulama firmamıza ait. Form Şirketler Grubu olarak, ürün gamımız içerisinde enerjiyi minimum tüketen, sertifikalı ve dünyada kendini ispat etmiş uzun ömürlü sistemler ile çalışıyoruz. Bu bakımdan ürünlerimizin çevre dostu olmakla birlikte yatırımcı dostu olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz.

2018 DAHA İYİ BİR YIL OLACAK

Türkiye ekonomisini değerlendirdiğimizde nasıl bir tabloyla karşılaşıyoruz? İş dünyası olarak 2018 yılına yönelik öngörüleriniz nelerdir?
2018 yılında daha iyi bir yıl geçireceğimizi düşünüyoruz. Türkiye ve çevresindeki olayların bir nebze daha sakinleşeceği ve yatırım ortamının daha da iyileşeceği beklentisindeyiz. Yine dünya ekonomisinin de 2018 içerisinde bir önceki yıla göre büyüme trendin de olacağı beklentisinin olumlu etkileri olacağını düşünüyoruz. Özellikle 2017'de sayıları çok azalan büyük boyutlu ticari bina yatırımlarının 2018'de daha fazla olacağı izlenimindeyiz.

Özellikle genç girişimcilere tavsiye ve önerileriniz neler olacak? Gençler nasıl hareket ederlerse başarıya ulaşabilir?
Yaptığınız her işi, ne kadar basit olursa olsun ciddiye almak ve hakkını vererek yapmak, aynı zamanda bunu yaparken de yaptığınız işten keyif almak lazım. Günümüzde dijitalleşme, hızlı değişimi de beraberinde getiriyor. Her gün yeni kavramlar, yeni sistemler ortaya çıkıyor. Bu hıza yetişmek için dünyayı iyi takip etmek lazım. Bunun içinde sürekli öğrenmeye devam etmek gerekli. Türkiye ile sınırlı kalmayarak yurt dışı ile yakın ilişkiler kurmak gerekli, bunun için de yabancı dilinizi geliştirmelisiniz. Kişisel gelişiminize önem vermeli ve sürekli yeni şeyler öğrenmek için istek duymalısınız.

53 KIZ ÖĞRENCİYE EĞİTİM BURSU

Biraz da sosyal sorumluluk projelerinizden bahseder misiniz?
Form Şirketler Grubu olarak topluma ve çevreye duyarlılığının bir ifadesi olarak ürettiğimiz değerleri, toplum yararına da kullanmayı ilke olarak benimsediğimizi söyleyebilirim. Sürdürülebilirlik ilkesi çerçevesinde doğal kaynakların doğru kullanılması, çevrenin korunması ve toplumsal gelişmenin sağlanması konularına önem veriyoruz. Grup olarak, ÇYDD'li (Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği) aracılığı ile 53 kız öğrencimize eğitim bursu sağlıyoruz. Çeşitli üniversitelerin makine bölümünden 15 öğrenciye burs temin ediyoruz. Yine ülkemizin geleceğine katkıda bulunmak amacıyla Orman Genel Müdürlüğü ile Şile Sahilköy'de 2 bin ağaçlık bir Hatıra Ormanı'nın tohumlarını 2 yıl önce attık. Merkez ofisimizde ise küresel iklim değişikliği ile mücadele kapsamında, çalışma ortamında tasarruf mekanizması oluşturduk. Bu uygulamalar ile Form Maslak Merkez Ofisimiz WWF-Türkiye'nin "Green Office (Yeşil Ofis)" diplomasını almaya hak kazandı.



2018 TURİZM SEKTÖRÜ İÇİN YÜKSELİŞ DÖNEMİ OLABİLİR Mİ?





Türkiye dünya turizminde, sahip olduğu doğal güzellikleri, konumu, iklimi ve tarihsel zenginliği ile oldukça ilgi çekici ülkelerden biri… Bu yüzdendir ki Dünya Bankası, öteden beri Türkiye'nin uzmanlaşması gereken alanlardan biri olarak turizmi işaret etmiştir. Evet, turizm anlamında oldukça büyük potansiyeller barındırıyoruz ama sahip olduğumuz coğrafi-jeopolitik konum kimi zaman turizm sektörünün darbeler almasına neden olmuştur. Özellikle son üç yılda yaşanan terör saldırıları, diğer ülkelerle yaşanan krizler, komşu ülkelerimizdeki iç karışıklıklar ülkemize turist akışını azaltmış, sektör durağan bir sürece girmiştir.

2017 yılına temkinli giren ve beklentilerini yüksek tutmayan turizm sektöründe gelir kayıpları yaşansa da, 2017 yılının ortalarına doğru sektörden toparlanma sinyalleri gelmeye başladı. TUİK verilerine göre; turizm geliri geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 37,6 arttı.





Turizm geliri Temmuz, Ağustos ve Eylül aylarından oluşan III. çeyrekte bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 37,6 artarak, 11 milyar 391 milyon 668 bin Dolar oldu. Turizm gelirinin (cep telefonu dolaşım ve marina hizmet harcamaları hariç) yüzde 77'si yabancı ziyaretçilerden, yüzde 23'ü ise yurt dışında ikamet eden vatandaş ziyaretçilerden elde edildi. Bu çeyrekte yabancıların ortalama harcaması 634 Dolar, yurt dışında ikamet eden vatandaşların ortalama harcaması ise 900 Dolar oldu. Yine ziyaretçi sayısı geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 38,1 arttı. Ülkemizden çıkış yapan ziyaretçi sayısı 2017 yılı III. çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 38,1 artarak, 16 milyon 663 bin 265 kişi oldu. Bunların yüzde 82,6'sını 13 milyon 770 bin 308 kişi ile yabancılar, yüzde 17,4'ünü ise 2 milyon 892 bin 957 kişi ile yurt dışında ikamet eden vatandaşlar oluşturdu.

Yaşanan bu olumlu gelişmelerin yanı sıra gerçekleştirilen alt ve üst yapı yatırımları, uluslararası standartlarda inşa edilen havalimanları, turistik tesislerin kalitesi ve ürün standardizasyonu ve sürdürülebilir kalkınma politikası ülkemizi turizmde önde gelen diğer ülkelere göre daha avantajlı kılmaktadır. Özellikle 3. Havalimanı'nın (IGA) faaliyete geçmesiyle iç ve dış hatlarda kapasite artışlarının yaşanacağı öngörülüyor.

Şimdi turizm sektörünün gündeminde 2018'de eski şaşalı günlere dönmek var.





"2017 ÜLKEMİZİN YENİDEN YÜKSELİŞİNİN PERÇİNLENDİĞİ BİR YIL OLDU"

"DÜNYADA ÖNEMLİ SİYASİ VE SOSYAL GELİŞMELERE SAHNE OLAN 2017 YILI, ÜLKEMİZİN HEM İÇERİDE HEM DIŞARIDA YENİDEN YÜKSELİŞİNİN PERÇİNLENDİĞİ BİR YIL OLDU" AÇIKLAMASINDA BULUNAN KÜLTÜR VE TURİZM BAKANI NUMAN KURTULMUŞ, "BÜYÜK VE GÜÇLÜ TÜRKİYE YOLUNDA DAHA DA KÖKLEŞEN CUMHURİYETİMİZ, MAZLUM HALKLARIN EN GÜR SESİ OLDUĞUNU TÜM DÜNYAYA İLAN ETMİŞTİR" DEDİ.



BAKAN'DAN YENİ YIL MESAJI

"Dünyada önemli siyasi ve sosyal gelişmelere sahne olan 2017 yılı, ülkemizin hem içeride hem dışarıda yeniden yükselişinin perçinlendiği bir yıl oldu. 'Büyük ve Güçlü Türkiye' yolunda daha da kökleşen Cumhuriyetimiz, mazlum halkların en gür sesi olduğunu tüm dünyaya ilan etmiştir" açıklamasını yapan Kültür ve Turizm Bakanı Numan Kurtulmuş, "Bilinmelidir ki bu topraklar, insanlığın son esenlik adasıdır. Devletimiz, zorlukları aşmasını, güzellikleri çoğaltmasını bilen aziz milletimizle el ele vererek bölgemizde de huzurun ve refahın kapılarını açacak, dünyanın neresinde olursa olsun zalimin karşısında, ezilenlerin yanında olmayı sürdürecektir. Hiç şüphesiz aç gözlülük, kibir, hınç ve öfkenin esaretindeki benlikler karşısında barış, adalet, demokrasi ve özgürlüğü üstün tutanlar mutlaka galip gelecektir.Bu duygularla 2018'in tüm insanlığa hayırlar getirmesini Cenabıhakk'tan niyaz ediyor, aziz vatandaşlarımıza yeni yılda sağlık, mutluluk ve esenlikler diliyorum" dedi.

TURİZMDE İBRE YUKARIYI GÖSTERİYOR

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın 2017 Ocak-Kasım turizm verilerine göre Türkiye'yi ilk 11 ayda 30 milyon 706 bin 245 yabancı ziyaret etti. Aylık istatistiklere bakıldığında Türkiye, Kasım ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 22,13 artışla 1 milyon 652 bin 795 yabancı ziyaretçi ağırladı.

2017 Ocak-Kasım döneminde Türkiye'ye en çok ziyaretçi gönderen ülkeler sıralaması yine değişmedi. Rusya Federasyonu 4 milyon 647 bin 162 ziyaretçi ile birinci, Almanya 3 milyon 451 bin 897 ziyaretçi ile ikinci, İran ise 2 milyon 314 bin 656 ziyaretçi ile üçüncü sırada yer aldı.

Kasım ayına bakıldığında ise en çok ziyaretçi gönderen ülkeler sıralamasında, İran 196 bin 393 ziyaretçi ile birinci, Gürcistan 179 bin 429 ziyaretçi ile ikinci, Bulgaristan da 148 bin 111 ziyaretçi ile üçüncü oldu.

İlk 11 ayda yabancı ziyaretçilerin en çok giriş yaptıkları sınır kapılarının bağlı olduğu iller sıralaması da şu şekilde: İstanbul ilk sırada yer alırken Antalya ikinci, Edirne üçüncü, Artvin dördüncü, Muğla ise beşinci.

Kasım ayında da İstanbul birinci sırayı alırken, Edirne ikinci, Artvin üçüncü, Antalya dördüncü, Ağrı ise beşinci oldu.

"2017'NİN SON RAKAMLARIYLA BİRLİKTE YÜZÜMÜZ GÜLÜYOR"

Türkiye'nin son zamanlarda turizmde toparlanma sürecine girdiğini ifade eden Kültür ve Turizm





Bakanı Numan Kurtulmuş, "Turizmde özellikle 2017'nin son rakamlarıyla birlikte yüzümüz gülüyor. Türkiye turizmde bir toparlanma sürecine girmiştir. Geçtiğimiz son bir buçuk yıl içerisinde turizmi ve ekonomiyi de geriye götürecek ve olumsuz tesirleri olacak birkaç olayı bir arada yaşadık. Ruslarla uçak krizi, Avrupa'daki seçimler dolayısıyla Türk düşmanlığı, Türkiye karşıtlığı arttı. 15 Temmuz gibi bu toprakların gördüğü en büyük ihanet hareketiyle, özellikle çevremizdeki ülkelerdeki gelişmelerden kaynaklanan muazzam bir terör baskısıyla, Türkiye'yi köşeye sıkıştırmak isteyen uluslararası bir terör baskısıyla karşı karşıya kaldık" dedi.

"İLK 11 AY SONUNDA 30.7 MİLYONLUK TURİZM SAYISINA ULAŞMIŞ OLDUK"

2017 yılı için turizm sektörünü tebrik ettiğini aktaran Bakan Kurtulmuş, "Türkiye, 2017 yılında krizlere karşı dayanıklılığını ortaya koymuş oldu. İlk 11 ay sonunda 30.7 milyonluk bir turizm sayısına ulaşmış olduk. 2018 yılında 2014'teki seviyeye geleceğimizi, 2019 yılında da 2018'in üzerine çıkarak tarihi bir rekor kıracağımızı görmemiz mümkündür. Türkiye'deki erken rezervasyon miktarı geçen yıla oranla yüzde 66 arttı. Aynı şey Ukrayna, Hollanda ve Rusya içinde geçerlidir. Turizmde önümüzdeki dönemde 2014 rakamlarını yakalayacağız. Yurt dışında ne kadar etkili görünürseniz o kadar çok ülkenizin itibarı ve sözünüzün kıymeti var. Uluslararası kültür ve turizm alanındaki bütün kuruluşların içerisinde etkin bir şekilde olmak mecburiyetindeyiz. Türkiye sıradan bir ülke değil. Bu çerçevede bu yıl içerisinde almış olduğumuz sonuçlardan en önemlisi Türkiye'nin UNESCO yürütme kurulu üyeliğine seçilmesidir. Dışişleri Bakanlığımıza, Milli Eğitim Bakanlığımıza ve uğraşan bütün bürokrat arkadaşlarımıza, başta bakanlarımız olmak üzere çok teşekkür ediyorum. Türkiye için iftihar vesilesidir. 2018-2023 döneminde yürütme kurulu üyesi olduk. Rakibimiz Almanya'yı 35 oy farkla geçerek bu üyeliği kazanmış olduk" dedi.



AVRUPA'NIN GÖZBEBEĞİ: PALANDÖKEN KAYAK MERKEZİ

Erzurum Büyükşehir Belediyesi'ne devri sonrası yıldızı giderek parlayan Palandöken ve Konaklı Kayak Merkezleri, dünyanın en önemli kayak merkezi haline geldi. Erzurum Büyükşehir Belediye Başkanı Mehmet Sekmen, "Kayak merkezlerinin Büyükşehir'e geçmesi sonrası kentte bir sezonda inanılmaz rakamlara ulaşıldı. Bir önceki yıl ocak ve şubat ayında Erzurum'da 25 bin 953 yerli ve yabancı turisti ağırlanırken 2017'de bu rakam 112 bin 923'e ulaştı. Bu rakamın daha fazlasına ulaşarak Erzurum'u kış sporlarında dünyanın merkezi yapacağız" dedi.

Köklü medeniyetlere ev sahipliği yapan Erzurum'un her yönüyle büyük bir turizm şehri olduğunu söyleyen Erzurum Büyükşehir Belediye Başkanı Mehmet Sekmen, şehrin turizm potansiyelini şöyle özetledi: "6 bin yıllık bir tarihe sahip olan Erzurum, Türkiye'nin önsözüdür. Anadolu'nun mihenk taşı olan şehrimiz; Olimpiyat meşalesini gururla taşımış, 25. Dünya Üniversitelerarası Kış Oyunları vasıtasıyla adını tüm dünyaya duyurmuştur. Yaz, kış doğa ve inanç turizminin yaygın olduğu kent, aynı zamanda bir cazibe merkezidir. Birçok tarihi ve kültür varlıklarına sahip olan şehrimizde görülmeye değer nice doğa harikası mekanlar bulunmaktadır. Dünyanın sayılı kayak merkezleri arasında yer alan Palandöken ve Konaklı Kayak Merkezleri olimpiyat ruhuna sahip kentin en önemli turizm değerleridir" diye konuştu. Erzurum'un, Tarihi İpek yolu güzergahında yer alan büyük ticaret şehirlerinden biri olduğunu ifade eden Sekmen, "Her alanda pazar potansiyeline sahip olan şehir ekonomisi, yerli ve yabancı sermayeye önemli kolaylıklar sağlamaktadır. Erzurum bir yatırım merkezidir" dedi.

KAYAKTA LİDER BİR MARKA: EJDER 3200

"Kar kalitesi ve pist uzunluğuyla Avrupa'nın gözde kayak merkezi Palandöken'de alt yapı eksiklikleri geçen yıl kısa sürede giderildi. Sezona





birkaç hafta kala başta gondol lift olmak üzere tüm tesis ve pistler bakımdan geçirildi. Kayak merkezleri için daha çok şey yapacağız.” diyen Sekmen, “Bu dağlar milletin. Millete hak ettiği hizmeti vereceğiz. Elimizde Palandöken gibi inanılmaz bir cevher var. Şimdi sıra bizde… Bu elması öyle bir işleyeceğiz ki Avrupa kayakta bizi örnek alacak” diye konuştu. Özelleştirme İdaresi’nden devraldıktan sonra 2 ay gibi kısa bir sürede alt ve üst yapı da önemli çalışmalar yapan Büyükşehir Belediyesi, Ejder 3200 markasıyla kayak merkezinde önemli yeniliklere imza attı. 500 araçlık açık otopark, halka açık kafeteryalar ve küre restoran, pistlerde ve meydanlarda WC, tarihi mimaride mescitlerin inşa edildiği Palandöken’de sıcak ve soğuk içecek istasyonları kuruldu. Son 3,5 yıldır kapalı olan bazı pistlerin bile açıldığı kayak merkezinde 19 kilometre fiber altyapı kurulumu da tamamlandı. İki ay gibi kısa bir sürede öncelik alt yapıdaki eksikliklerin giderilmesine verildi. İlk olarak eriyen kar ve yağmur sularının bozduğu pistler elden geçirildi ve aynı sorunun bir daha yaşanmaması için tahliye kanalları oluşturuldu ve çimleme yapıldı.

60’A YAKIN PROJE HAYATA GEÇTİ

Sekmen, Palandöken Kayak Merkezi ve Konaklı Kayak Merkezi’nde 60’a yakın projenin hayata geçtiğini söyledi. Kayak merkezlerinin sezonu başarıyla tamamladığını bu sezonda da tüm hazırlıkların tamamlandığını ifade eden Başkan Sekmen, Büyükşehir Belediyesi tarafından yapılan yatırımların önemine dikkati çekti. Kış turizminde ortak akılla hareket edildiğini dile getiren Sekmen, “Palandöken ve Konaklı Kayak Merkezleri’nin turizm ve spor adına daha da iyi noktalara taşınması için kayak kulüpleri ve kayak camiasıyla ortak akıl zemininde yapılan çalışmalarımız devam edecek. İstanbul’a en yakın kayak merkezi olma unvanına sahip Palandöken, bu sezonda kayak severlerin ve misafirlerin en fazla tercih ettiği merkez olacak” şeklinde konuştu.







EN GÜVENLİ KAYAK MERKEZİ

Erzurum Büyükşehir Belediye Başkanı Mehmet Sekmen sözlerini şu şekilde sonlandırdı: “Pistlerdeki koruma bariyerlerinin yanında 100’ü aşkın kamera ile 7/24 gözlem altında olan Palandöken’de arama kurtarma ve tahliye eylem planı hazırlandı. Tecrübeli bir ekipten oluşan arama kurtarma timinin de kurulduğu kayak merkezinde eski adı Grand Erzurum olan otel Snowdora olarak baştan aşağı yenilendi. Bu arada kayak merkezinin girişine yaptırılan görkemli giriş kapısı büyük beğeni topladı. Bu arada sezonun tümünde Palandöken ve Konaklı’da kullanılmak üzere kontör sistemi uygulandı ve tüm fiyatlar üzerinden öğrencilere yüzde 10 indirim sağlandı.”

2017 YILINDA YOĞUN BİR ÇALIŞMA TEMPOSU SERGİLENDİ

MALATYA BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ 2017 YILINDA YOĞUN BİR ÇALIŞMA TEMPOSU SERGİLEYEREK PEK ÇOK PROJEYE İMZA ATTI.



2017 yılında Malatya Büyükşehir Belediyesi olarak yoğun bir çalışma temposu sergilediklerini belirten Başkan Çakır mesajında şu görüşlere yer verdi: "Önceki yıllarda olduğu gibi 2017 yılında da Malatya Büyükşehir Belediyesi olarak yoğun bir çalışma temposu sergiledik. Geleceğin modern Malatya'sını oluşturmak için merkez başta olmak üzere ilçelerimiz ve kırsal mahallelerimizde aynı şekilde çalışmalarımızı sürdürdük. Tüm proje ve yatırımlarımızda şehrimizi bir bütün olarak ele aldık. Altyapısıyla, üstyapısıyla, projelerimizle, tarihi ve turistik değerlerimizle, sanat ve kültürel etkinliklerimizle Malatyamızı Anadolu'nun yükselen değeri konumuna getirdik.
Hemşerilerimizin de fikir ve önerileri doğrultusunda şehrimizle ilgili aldığımız kararlar ve uyguladığımız projelerle ortak sevdamız Malatyamızı hep birlikte geleceğe taşıyoruz. 2017 yılında olduğu gibi 2018 yılında da Malatya Büyükşehir Belediyesi olarak yatırım, hizmet ve projelerimiz yoğun bir şekilde devam edecektir."

EMEKLİLERE ÖZEL SOSYAL TESİS

Malatya'nın sosyal ve kültürel dokusuna büyük hizmetler sunan Malatya Büyükşehir Belediyesi, bu hizmetlerine bir yenisini daha ekliyor. Yıllarca yeni evlenen çiftlere hizmet veren Hürriyet Parkı'ndaki eski nikah dairesi, Büyükşehir Belediyesi tarafından emekli vatandaşlara tahsis ediliyor. Yeni nikah sarayının yapılmasıyla boşa çıkan binanın tadilatı yapılarak, emekli vatandaşların zamanlarını geçirebilecekleri bir mekan haline dönüştürülüyor.
Eski nikah dairesinde yapılan tadilat sonunda emekli vatandaşlar için her türlü sosyal imkan düşünüldü. Yapılan düzenleme çalışmaları kapsamında; emeklilerin gün içerisinde birçok sosyal aktivitede bulunacakları, televizyon izleyip sohbet edecekleri 175 metrekarelik ortak kullanım alanı, 63 metrekare şark odası, 64 metrekare okuma odası, sağlık odası, mescit, çay ocağı, bahçe ve yeşil alanlar bulunuyor.
Yaptığı yatırım, hizmet ve uygulamalarda engellileri ön planda tutan Büyükşehir Belediyesi, eski nikah dairesindeki düzenleme çalışmalarını da engellilere uyumlu bir şekilde yaparak, bu hizmetlerden engelli vatandaşların da faydalanmasını sağlayacak. Tadilatı büyük oranda tamamlanan binanın en kısa sürede hizmete girmesi planlanıyor.

TAKSİ VE MİNİBÜS EVLERİ

Toplu ve bireysel ulaşımın önemli unsurlarından olan minibüs ve taksi şoförlerinin rahat ve sağlıklı bir ortamda mesleklerini sürdürebilmeleri için Malatya Büyükşehir Belediyesi tarafından taksi ve minibüsler için ayrı ayrı evler yapılıyor.
Malatya merkezde faaliyet gösteren T plaka taksiler ve M plaka minibüs şoförlerinin yaşam standartlarının yükseltilmesinin yanı sıra kent estetiğine katkı sunmak amacıyla; taksi duraklarına 'Taksi Evi' minibüs duraklarına da 'Minibüs Evi' inşa ediliyor.

KÜLTÜR MERKEZLERİ İLÇELERE DEĞER KATIYOR

Malatya Büyükşehir Belediyesi tarafından her ilçeye yapılması planlanan kültür merkezi projesi Malatya genelinde yaygınlaşıyor.
Çok amaçlı kültür merkezlerinin ilçelere ciddi manada değer kattığını belirten Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Çakır, "İlçelerimizde birçok faaliyetin bir arada yapıldığı çok amaçlı kültür merkezlerinin eksikliği hissediliyordu. Büyükşehir Belediyesi olarak bu eksikliğin giderilmesi için birçok ilçemizde ve mahallelerimizde çok amaçlı kültür merkezi projesini hayata geçirdik" dedi.




ICSC
Global
Awards
Solal Marketing
2017
FORUM
ERZURUM

TÜRKİYE'NİN İLK YEŞİL AVM'Sİ: FORUM ERZURUM

FORUM ERZURUM'UN BÖLGENİN PERAKENDE GELİŞİMİ AÇISINDAN BİR LOKOMOTİF OLDUĞUNU SÖYLEYEN AVM MÜDÜRÜ CANER SABANER, "ALIŞVERİŞ MERKEZİMİZİN ERZURUM'A İLK DEFA KAZANDIRDIĞI MARKALAR VAR, BU MARKALARLA BİRLİKTE ZİYARETÇİLERİMİZE EN ÜST SEVİYEDE ALIŞVERİŞ DENEYİMİ YAŞATMAK HER ZAMAN ÖNCELİKLİ HEDEFİMİZ" DEDİ.



AVM'lerin birçoğu kurulduğu şehrin gerek ekonomik gerekse kültürel yapısına etki ediyor. Peki, Forum Erzurum'un şehir ekonomisine katkıları nelerdir, kısaca öğrenebilir miyiz? Bir de şehirdeki sosyal hayata katkılar var… Forum Erzurum sosyokültürel olarak şehri nasıl etkiledi veya etkiliyor?

Forum Erzurum olarak 2009 yılından bu yana Erzurum'a ve çevresine birçok mağaza ve restoranımızla hizmet veriyoruz. 32 bin metrekare kiralanabilir alana sahip olan Forum Erzurum, kurulduğu günden beri Erzurum'da yaklaşık bin 500 kişiye istihdam yaratma fırsatını yakalamış bir alışveriş merkezi. Gurur kaynağımız olan bu istihdam gücümüzün yanı sıra, Erzurum ve çevresinden sektörde gözlemlenen metrekare-ziyaretçi ortalamasının çok üstünde bir performansla hizmet veriyoruz. Erzurum halkı ve çevre illerin sakinlerinin yanı sıra, şehri ziyaret eden turistlerin, üniversite öğrencilerinin ve akademisyenlerin de buluşma noktası olan Forum Erzurum, kent kültürünün önemli noktalarından birisi haline geldi. Forum Erzurum olarak, çağdaş mimari ile yöresel ve tarihsel elementleri bir araya getiriyor, Erzurum şehrine yeni ve farklı bir atmosfer katıyoruz. Erzurum'un yöresel mimarisinin modern bir yorumu olan projemizin cephelerinde doğal taş, metal ve cam kullanıldı. Sürdürülebilir mimari örneklerinden biri olarak tasarlanan binamızda estetik ve etik öğeler birlikte geliştirilerek, fonksiyondan ödün vermeden bir sentez oluşturulmaya çalışıldı.



Atatürk Üniversitesi başta olmak üzere çeşitli devlet kurumlarına ev sahipliği yapan ve bölgesel bir idari merkez olma niteliği taşıyan Erzurum, bu özelliği ile gün içinde çevre illerden önemli bir ziyaret trafiği oluşmasını sağlıyor. Forum Erzurum gerek Atatürk Üniversitesi'ne ve şehrin konut yapılaşmasının yoğun olduğu bölgelerine, gerekse kış turizmi için yeni bir merkez olan Palandöken'e çok yakın mesafede konumlanıyor. Havaalanının sağladığı ulaşım kolaylığı ile Erzurum, yerli ve yabancı turistlerin gözdesi olmaya aday bir şehir. Sunacağı farklı eğlence ve dinlenme olanakları ile Forum Erzurum da bölge halkı için bir uğrak noktası olarak sayılıyor. Aynı zamanda yakın yerleşim alanlarına yürüyüş mesafesinde bulunan Forum Erzurum'a uzakta veya çevre illerde yaşayanlar da otomobil veya toplu taşıma araçlarıyla rahatça ulaşabiliyor.

Alışveriş merkezimizin Erzurum'a ilk defa kazandırdığı markalar var, bu markalarla birlikte ziyaretçilerimize en üst seviyede alışveriş de-



neyimi yaşatmak her zaman öncelikli hedefimiz oldu. Bu bağlamda Forum Erzurum'un şehrimizin ve bölgenin perakende gelişimi açısından bir lokomotif olduğunu söyleyebilirim.

Forum Erzurum pek çok uluslararası platformdan ödülle dönen başarılı bir AVM… Peki, bu başarının altında yatan etmenler sizce neler?

Forum Erzurum, Türkiye'de ilk kez yeşil AVM yatırımı yapılmış bir tesis. Bu açıdan kuruluş yatırımlarımız bile zamanın çok ötesinde. Forum Erzurum, "çok iyi" dereceyle Türkiye'nin Breeam Sertifikası'na sahip ilk binası ve ilk yeşil alışveriş merkezi olma özelliğine sahip. Ziyaretçilerimize sunduğumuz hizmeti iyileştirmek için her geçen gün yeni planlar ve projeler üzerinde çalışmaya devam ediyoruz. Yaptığımız çalışmalar, Uluslararası Alışveriş Merkezleri Konseyi'nin (ICSC) gerçekleştirmiş olduğu Solal Marketing yarışmasında ödüle layık görüldü. "Kimliğini Göster, İndirimi Yakala" kampanyası ile "Satış Etkinleştirme" kategorisinde SOLAL Gümüş Ödül'e sahip olduk. Forum Erzurum'un ve şehrimiz Erzurum'un adını uluslararası arenada duyurmuş olmak bizleri onurlandırdı.

Tüm bu örneklere baktığımızda başarımızın altında ziyaretçilerimize sunduğumuz hizmetleri uluslararası standartlarda tutma hedefimizin yanı sıra, Multi gibi çok uluslu bir yapının getirdiği deneyimin de katkısının büyük olduğunu görüyoruz. Multi, 14 Avrupa ülkesinde 130 alışveriş merkezi yatırımına ve yönetimine sahip uluslararası bir şirket. Yılda 400 milyon ziyaretçiyi, alışveriş merkezlerindeki 6 binden fazla mağazada ağırlıyor. Bu yapı içerisinde Multi Türkiye, 14 alışveriş merkeziyle en büyük paya sahip bulunuyor. Bu altyapı ve deneyimden aldığımız bilgi birikimi, Erzurum'a ve bulunduğumuz bölgeye yakışan hizmet çizgimizin sürekliliğini sağlıyor.

Forum Erzurum her zaman güncel kalmak ve sürdürülebilir olmak adına ne gibi çalışmalar yürütüyor. Mesela bünyenizde bu amaca ilişkin yenilenmeler söz konusu oluyor mu? Forum Erzurum'un 2018'e yönelik plan ve projeleri hakkında bilgi alabilir miyiz? Bu yıl için neler düşünüyor ve gerçekleştirmeyi planlıyorsunuz?

Forum Erzurum olarak sürdürülebilirlik adına pek çok çalışma yürütüyoruz. Multi'nin gücüyle sektörün dünyadaki gelişimini yakından takip etme imkanımız bulunuyor. Öte yandan ziyaretçilerimizin ihtiyaç ve isteklerini de yakından takip eden bir hizmet anlayışını benimsiyoruz. Yönetimsel anlamda alınan tüm kararlar, beklenti ve ihtiyaçlara göre şekillenirken, yeni küresel akımları da iş süreçlerimize hızlıca dahil edebiliyoruz. Bu çerçevede 2018 yılında yapmayı planladığımız yeni yatırımla Forum Erzurum'da teras alanlarının kapatılması, dış cephe dekorasyonlarının değiştirilmesi, tüm AVM iç alan mobilyalarının değişimi ve konforun artırılması, tüm tuvalet, mescit, bebek bakım odalarının yenilenmesi gibi bir takım değişikliler planladık ve uygulamaya başladık. Önümüzdeki süreçte aynı kararlılıkla çalışmalarımıza devam ederek başarılarımızı katlamayı hedefliyoruz.



ODA FİYATLARINDA KURDAN GELEN ENFLASYONA GİTTİ

DÜNYA GAZETESİ'NİN HABERİNE GÖRE; OTEL DOLULUKLARI OCAK-KASIM DÖNEMİNDE YÜZDE 18 ARTTI, ANCAK FİYATLAR İSTENEN SEVİYEYE ULAŞAMADI. TÜROB BAŞKANI BAYINDIR KONUYLA İLGİLİ, "KUR YÜKSELMESİNİN, TL BAZLI GELİR ARTIŞINA YOL AÇTIĞI GÖRÜLSE DE, ENFLASYONA BAĞLI OLARAK GİDERLERDE DE ARTIŞA YOL AÇTIĞI GÖZ ARDI EDİLMEMELİ" DEDİ.



Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) konaklama sektöründeki 11 aylık verilerin doluluklarda artışa işaret ettiğini; buna karşın artan kurların da etkisiyle gelirlerde gözlenen hafif artışa rağmen fiyatların istenilen seviyeye ulaşamadığını açıkladı.
TÜROB'dan yapılan açıklamaya göre, ilk 11 ay otel doluluklarında en yüksek artışı gösteren ülke de yüzde 18.1 artış ile Türkiye oldu. Ancak söz konusu dönemde Türkiye yüzde 13 düşüş ve 67.6 Euro ile oda fiyatlarında en büyük kaybı yaşayan ülke olarak ilk sırada yer aldı.
TÜROB'un açıkladığı "Kasım 2017 Ülke Performans Raporu"na göre, Kasım ayında otel dolulukları geçen yıl aynı dönemdeki yüzde 55.3 seviyesinden yüzde 62.7'ye yükseldi. Doluluklar ocak-kasım döneminde ise geçen yılki yüzde 51.1 seviyesinden yüzde 60.3'e yükseldi.
Ortalama günlük satılan oda bedeli Kasım 2016'daki 62.9 Euro'dan Kasım 2017'de 56.7 euroya gerilerken, toplam oda sayısı üzerinden odabaşı elde edilen gelirler ise hafif artışla 34.8 Euro'dan 35.5 Euro'ya yükseldi. İlk 11 ayda ortalama günlük satılan oda bedeli geçen yıla göre 77.7 Euro'dan 67.6'ya gerilerken, odabaşı elde edilen gelirler 39.7 Euro'dan 40.8 Euro'ya yükseldi.

EN BÜYÜK DÜŞÜŞ İSTANBUL'DA

TÜROB Başkanı Timur Bayındır yaptığı değerlendirmede, "TL bazlı gelir artışı görülse de, enflasyona bağlı olarak giderlerde de artış olduğu gözardı edilmemeli... Döviz kurunda son bir senede yaşanan artış da dikkate alınmalı. Kasım 2016'da 3.64 TL olan Euro, Kasım 2017'de 4.67 TL'ye yükseldi. Ancak kur yükselmesinin, TL bazlı gelir artışına yol açtığı görülse de, enflasyona bağlı olarak giderlerde de artışa yol açtığı göz ardı edilmemeli" diye konuştu.
Rapora göre, şehir bazında bakıldığında ise, ilk 11 aylık dönemde oda fiyatlarında en büyük kaybı yaşayan Avrupa destinasyonu yüzde 15.1 düşüş ve 76.8 Euro ile İstanbul oldu.
Buna göre, Ocak-Kasım 2017 döneminde ortalama günlük satılan oda bedeli 90.5 Euro'dan 76.8 Euro'ya geriledi. İstanbul'da Ocak-Kasım 2017 döneminde doluluk oranı ise geçen yılın aynı dönemindeki yüzde 49.5'ten yüzde 62.6'ya yükseldi.













"Hep birlikte daha iyiye daha güzele"

www.bilecik.bel.tr







GEÇMİŞİ İNSANLIK TARİHİ KADAR ESKİ

PAYAS BÖLGESİNDE YERLEŞİMİN NEREDEYSE İNSANLIK TARİHİ KADAR ESKİ OLDUĞUNU DİLE GETİREN PAYAS BELEDİYESİ BAŞKANI BEKİR ALTAN, STRATEJİK AÇIDAN OLDUKÇA ÖNEMLİ OLAN YERLEŞİM YERİ VE YAPILAN ÇALIŞMALARLA İLGİLİ BİLGİLER VERDİ.



Payas bölgesinde yerleşimin neredeyse insanlık tarihi kadar eski olduğunu dile getiren Payas Belediyesi Başkanı Bekir Altan, "Anadolu'yu Suriye ve Ortadoğu'ya bağlayan en kullanışlı yol güzergahı üzerinde olması sebebiyle tarihin her döneminde Payas bölgesi stratejik bakımdan önemli bir yerleşim bölgesi olmuştur. Payas'ın eski çağlardaki adı Baias'tır. Sonraları Bayyas, Bayas ve son olarak da bu günkü hali olan Payas adını almıştır. Antik çağlara ilişkin elimizde çok fazla kayıt yok. Ancak Karbeyaz bölgesindeki yoğun mezarlardan Payas'ın Hititler döneminde önemli bir şehir olduğu sonucunu çıkarıyoruz" dedi.

Payas'ın tarih boyunca çok önemli savaşlara sahne olduğunu söyleyen Altan, "Cumhuriyetin kurulmasıyla birlikte Payas Çayı (Deliçay) Hatay ile sınır hattı olmuş ve Payas kısa bir süre Seyhan (Adana) iline bağlı bir sınır kasabası kimliğine bürünmüştür. Hatay meselesine büyük önem veren Atatürk, sağlık sorunlarının son safhada olduğu 1938 yılında Dörtyol'a gelmiş, Hatay meselesine ilişkin istihbarat çalışmalarını bizzat Payas kalesinde hazırlanan odasından takip etmiştir.
1939 yılında Hatay'ın Anavatana katılımıyla Payas Hatay'a bağlanmıştır. 1970'li yıllara kadar bir tarım ve bahçecilik beldesi olan Payas Demir Çelik Fabrikası'nın kurulmasıyla bir anda büyümüş, 7 binlerde olan nüfusu 35 binlere adeta fırlamıştır. O günden bu yana istikrarlı bir şekilde büyüyen Payas 2013 yılında ilçe olmuştur. Bu gün sanayi ve ticarete dayalı ekonomisi, tarihi ve doğal güzellikleriyle Türkiye'nin gözde ilçeleri arasında yer almaktadır" açıklamasını yaptı.

SOKOLLU MEHMET PAŞA KÜLLİYESİ

İstanbul, Halep, Şam ve Hicaz yolu üzerinde, Hac ve İpek Yolu kervanlarının kesiştiği noktada yer alan bir menzil külliyesi olarak inşa edilen Sokullu Mehmet Paşa Külliyesi hakkında bilgi veren Altan, "Bu eser, devrin kudretli sadrazamı Sokollu Mehmet Pasa tarafından 1574 yılında Mimar Bası Mimar Sinan'a yaptırılmıstır. Payas'taki Külliye, Türk-İslam Mimarisi'nin en güzel ve en güzide eserlerinden birisidir. İnşa tarihi, Mimar Sinan'ın 'ustalık eserim' dediği Edirne Selimiye Camii ile eş zamanlı olması sebebiyle, bu nadide eser onun mimarlık birikiminin bir özetidir. Payas, İpek Yolu ile Haleb'e gelen malların denize ulaştığı bir liman olarak,





Kıbrıs ve Akdeniz ülkelerine sevk edildiği yerdi. Külliye, bu güzergahı kullanan Hacı Kervanları ile ticaret kervanlarının, limanın ve askeri birliklerin emniyetini sağlamak ve konaklamalarını karşılamak amacıyla II. Selim'in saltanat döneminde inşa edilmiş, Anadolu'nun en büyük külliyesidir.
Külliye, 13 bin metrekarelik bir alana oturmuştur, Külliyeyi oluşturan ana omurga, kuzey-güney doğrultusunda 48 dükkanlık 'Arasta'dır. Arasta doğusundan 'Han', 'Tabhane', 'İmaret'e açılırken, batısından ise medresesi içinde bulanan 'Cami', 'Sübyan Mektebi' ve 'Kale'ye açılmaktadır. Yine Arasta içerisinden ulaştığımız batı kanadında bulanan 'Çifte Hamam' ise külliyenin yapı grubunun tamamlayıcı bölümüdür. Arasta'nın tam ortasında bulanan 'Dua Kubbesi' bütün yapıları kuzey-güney ve doğu-batı ekseninde birleştiren yapı öğesi olmuştur. Külliyenin günümüze sağlam olarak gelen bir tane kitabesi bulunmaktadır" dedi.

CİN KULE

Payas'ta bir Osmanlı şehri oluşturmak için inşa edilen çekirdek yerleşim dokusunun son büyük yapısını teşkil eden Cin Kule'ye yönelik bilgi aktarımında bulunan Altan, "Düşman gemilerinin taarruzuna karşı koymak ve Payas Kalesi'nin müdafaa gücünü artırmak için kale ile liman arasına, 3 bin 600 metrelik görüş açısına sahip bir karakol kulesinin limana hakim bir nokta üzerine inşa edilmesine karar verilir.
1577 yılında Babıali, Üzeyr Beyi ve Kadısına gönderdiği talimatla, limanın uygun görülen bir yerine, İstanbul Saray Burnu karşısında bulunan Kız Kulesi üslubunda metin bir kule yapılarak, içine dört top ile yeteri kadar hisar eri konulmasını emretmiştir. Bu hükmün gönderilmesinden sonra, kulenin inşasına başlanmıştır. Evliya Çelebi kule için gözlemlerini şöyle dile getirmiştir: 'İskele kulesi yuvarlak ve sağlam bir kule olup üzerinde kale koruyucuları gece gündüz gözcülük ederler, çünkü gümrük buradadır.'
Cin Kulesi'nin 2016 yılında belediyemiz ve Doğu Kalkınma Ajansı (DOĞAKA) hibesi ile restorasyonu tamamlanmıştır" açıklamasını yaptı.

TÜRKİYE'NİN İLK VE TEK ÜCRETSİZ STEM EĞİTİMİ VEREN MERKEZİ PAYAS'TA KURULDU

"Hatay il sınırları içerisinde bulunan bir ilçe olan Payas'ta, geleceğin rekabet dolu dünyasında fark yaratacak; yaratıcı, kendine güvenen, 21. yüzyılın becerileriyle donanmış bireyler yetiştirme hedefimiz vardı" diyen Altan, bu amaçla Türkiye'nin ilk ve tek ücretsiz STEM eğitimi veren Payas STEM Merkezi'nin kurulumunun yapıldığını belirterek sözlerine şu şekilde devam etti:
"Payas STEM Merkezi; Türkiye'de öğrencilere birebir eğitim veren (STEM yaklaşımı ile), ücretsiz, belediye bünyesinde ilk ve tek kurumdur. İlkokul 3. sınıftan başlayarak ilk, orta ve lise öğrencilerine eğitim vermekteyiz. Öğrenciler okul ve kurs saatleri dışında kalan zamanlarında matematik, fen bilimleri ve robotik kodlama eğitimi almaktadırlar. Ayrıca tatil dönemlerinde yaptığımız kamplarda ve ihtiyaç duyulması halinde

üniversite öğrencileri ve öğretmenlere de eğitimler veriyoruz. Payas Belediyesi olarak STEM merkezimizde; bilim, mühendislik, yazılım, akıl oyunları, astronomi alanlarında geleceğin bilim adamlarının yetişmesi için çocuklarımızda alt yapı oluşturmak en büyük hedefimizdir.

Payas STEM Merkezi'nde STEM yaklaşımı bir bütün içerisinde ele alınarak, öğrencilerimize matematiksel modelleme, bilimsel sorgulama, proje tabanlı öğrenme, bilgi işlemsel düşünme sınıflarında bütünleştirici eğitimler veriyoruz. Bir ana disiplini konu alırken en az bir diğer STEM alanını da dersin içeriğine katıyoruz. Ana kök matematikteyken yan dallardan birisini mühedisliğe, fen bilimlerine, kodlamaya ya da sanatsal tasarıma koyabiliyoruz. Böylelikle disiplinler arası (multi disipliner) bir yaklaşım ile eğitim içeriğini zengin hale getirerek daha kalıcı öğrenmeyi sağlamış oluyoruz. Öğrencilerimize grup olmayı, multidisipliner bir yaklaşımla günlük hayatlarında ki sorunlara çözüm bulmayı, teknolojiyi gerekli ve faydalı şekilde kullanmayı, evrenin saf matematiğini, gözlemi, deney yapmayı, geleceklerini kodlamayı, iletişim becerilerini geliştirmeyi, yarının değil, 20 yıl sonrasının ihtiyaçlarını karşılayacak bireyleri yetiştirmeyi hedefliyoruz. Bunları yaparken de eğitimde fırsat eşitliğini göz önünde tutuyoruz. Bunun yanı sıra öğrencilerin değerli vaktinde kendini geliştirmeleri için özenle seçilmiş stratejik zeka oyunlarının oluşturduğu akıl oyunları sınıfı; öğrencilerimizin özgür bir şekilde istedikleri kitabı seçerek, düzenli olarak okuyup kendilerini geliştirme ve araştırma









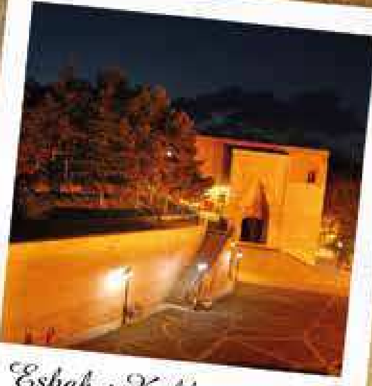
yapmaları için kelimeler dünyası sınıfı ve her ay düzenli olarak belirli bir statüye gelmiş, toplum içinde saygın bir konumda bulunan, öğrencilerimizin ufkunu geliştirip, gelecek adına onlara yön verebilecek bir konuğumuzu öğrencilerimizle buluşturup, tecrübelerini dinlediğimiz 'Bir Büyüğümüz Köşesi' bölümleri de bulunmaktadır."

"Geleceği Kurgulayan Öğrencilerimizin Gelişimini Sağlıyoruz"

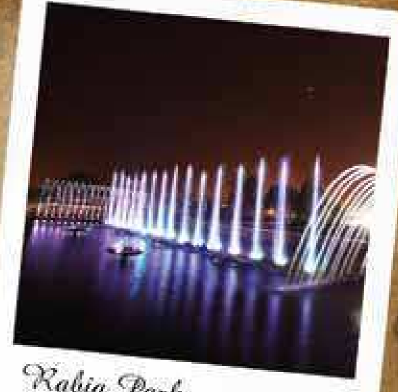
"Payas STEM Merkezi'nde donanımlı öğretmenlerimizin uyguladığı disiplinler arası bir anlayış ve alışılmışın dışında bir eğitimle geleceği kurgulayan öğrencilerimizin gelişimini sağlıyoruz" diyen Altan, "Bilginin paylaşılması gereken bir zenginlik olduğuna inanıyoruz. Yaparak, yaşayarak, çalışarak ülkemize ve insanlığa faydalı olmak çabasındayız. Öğrencilerimizin başkalarının tasarladığı değil, kendilerinin tasarladığı bir dünyada yaşamasını istiyoruz" açıklamasında bulundu.

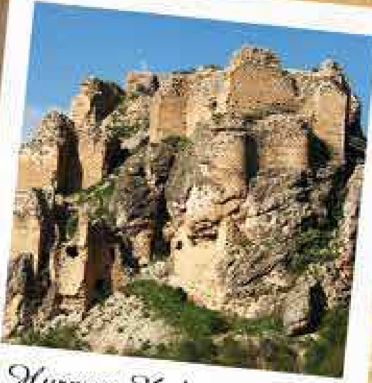
PAMEK (PAYAS BELEDİYE MESLEKİ KURS MERKEZİ)

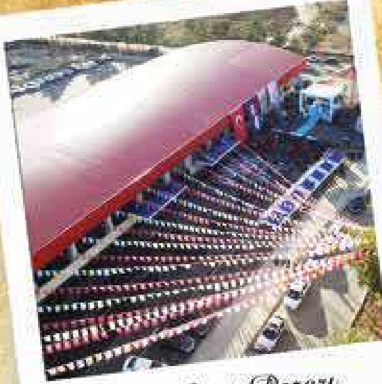
PAMEK hakkında da bilgi veren Altan, "Payas halkının mesleki ve sanatsal bilgilerini geliştirmek, spor faaliyetlerini desteklemek, meslek kazanmalarını sağlamak, gelir elde etmelerinde katkıda bulunmak ve istihdam edinmelerini artırmak amaçlı kurulmuş örgün eğitimi tamamlayıcı bir yaygın eğitim organizasyonudur. Kurslar Payas Belediyesi ve Payas Milli Eğitim işbirliği ile düzenlenmekte olup, Payas Halk Eğitimi bünyesinde açılmaktadır. Tüm kurslarda M.E.B. onaylı sertifika verilmektedir" dedi.

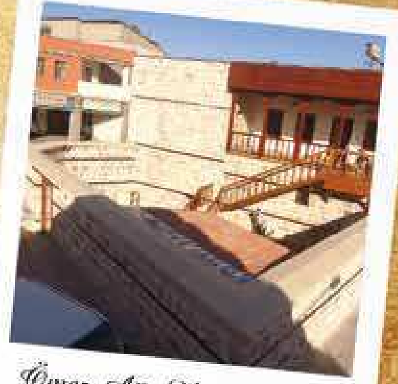

Eshab-ı Kehf


Ribat İçi


Rabia Parkı


Hurman Kalesi


Kapalı Semt Pazarı


Ömer Ağa Konağı

Tarih, Tabiat ve Kültür Şehri

www.afsin.bel.tr

AFŞİN BELEDİYESİ



MEDENİYETLERİN YAŞATILDIĞI ŞEHİR...

NİĞDE BELEDİYE BAŞKANI RİFAT ÖZKAN NİĞDE'DE GERÇEKLEŞTİRMİŞ OLDUKLARI HİZMET VE YATIRIMLAR KONUSUNDA BİLGİLER AKTARARAK, MEDENİYETLERİN ŞEHRİ OLAN NİĞDE'Yİ KALKINDIRMAK İÇİN ÇALIŞMALARA ARA VERMEDEN DEVAM EDECEKLERİNİ AKTARDI.

NİĞDE BELEDİYE BAŞKANLIĞI NİĞDE'NİN TARİHİ GEÇMİŞİNE SAHİP ÇIKIYOR

Niğde Belediye Başkanı Rifat Özkan Niğde'nin geçmiş dönemlerinden kalan tarihi eserlerin gün yüzüne çıkarılmasının ve Niğde'de tarihin canlanmasının artık sağlanacağını belirtti. Niğde'nin geleceği için tarihi dokusunun da korunması gerektiğini söyleyen Belediye Başkanı Rifat Özkan, "Yıllar öncesi varolan ama yıllar geçtikçe yok olmaya yüz tutmuş tarihi eserlerimizi tekrar gün yüzüne çıkartma adına çalışmalarımıza başladık" dedi.

Kültür Varlıkları ve Müzeler Genel Müdürü Yalçın Kurt, "Muhteşem Niğde Konağı'nı tekrar özgün hale getirmek için Niğde Belediyemizle ortak çalışma yapacağız. Ne gerekiyorsa restorasyonda teşhir, tanzimde yardımcı olacağız. Maddi ve teknik bütün katkımızı buraya vereceğiz ve tekrar o eski haline konak gelecek ve Niğde içinde çok önemli bir kültürel yapı olarak hizmete girecektir. Bunun müjdesini verebiliriz" dedi.

MÜZELER GENEL MÜDÜRÜ KURT BEDESTEN'İ GEZDİ

Niğde Belediye Başkanı Rifat Özkan, Kültür Varlıkları ve Müzeler Genel Müdürü Yalçın Kurt ile birlikte Niğde Belediyesi'ne ait tarihi Bedesten çarşısını gezdi.

Bir dizi incelemelerde bulunmak için Niğde'ye gelen Kültür Varlıkları ve Müzeler Genel Müdürü Yalçın Kurt tarihi Bedesten Çarşısı'nın bölümlerini inceledi. İnceleme sırasında Niğde Belediyesi Gönül Kapısı Sosyal Market, El Emeği Ürünler Pazarı ve Çay ve Okuma Salonları hakkında bilgi veren Belediye Başkanı Rifat Özkan Niğde'nin tarihi yapısına sahip çıktıklarını vurguladı.

Belediye Başkanı Rifat Özkan, Niğde Belediyesi tarafından ihtiyaç sahipleri için uygulanan Askıda Ekmek uygulamasını anlatırken Kültür Varlıkları ve Müzeler Genel Müdürü Yalçın Kurt Askıda Ekmek uygulaması için bağış yaptı. El Emeği Ürünler Pazarı'nda da alışveriş yapan Müzeler Genel Müdürü Yalçın Kurt böyle bir sistemi uygulamaya koyduğu için Belediye Başkanı Rifat Özkan'a teşekkür etti.

Kültür Varlıkları ve Müzeler Genel Müdürü Yalçın Kurt'a ziyaret sırasında Belediye Başkanı Rifat Özkan'ın yanı sıra AK Parti Niğde Milletvekili Alpaslan Kavaklıoğlu, Niğde Vali Yardımcısı Cemil Kılınç, AK Parti Niğde İl Başkanı Mahmut Peşin, Belediye Başkan Yardımcıları ve Niğde İl Kültür ve Turizm Müdürü Basri Akdemir eşlik etti.

BAŞKAN ÖZKAN'DAN ANKARA TEMASLARI

Belediye Başkanı Rifat Özkan, AK Parti Niğde İl



Başkanı Mahmut Peşin ile birlikte Kültür ve Turizm Bakan Yardımcısı Hüseyin Yayman'ı ziyaret etti. Belediye Başkanı Özkan ziyarette Kültürhan Projesi, Tarihi Konakların Onarımı ve Niğde için yapılması planlanan çeşitli projeler hakkında Hüseyin Yayman ile istişarelerde bulundu.

Niğde Belediye Başkanı Rifat Özkan, "Kültür Bakan Yardımcımız Hüseyin Yayman'ı ziyaret ederek Niğdemizde yapılması planlanan projeler ilgili görüşmeler yaptık. Şehrimize en iyi hizmeti kazandırmak için çalışmalarımıza yoğun bir şekilde devam ediyoruz" şeklinde konuştu.

BAŞKAN ÖZKAN'DAN SANAYİ ESNAFINA ZİYARET

Niğde Belediye Başkanı Rifat Özkan her fırsatta vatandaşla bir araya gelmeye devam ediyor. Sosyal belediyecilik anlayışı gereğiyle vatandaşın her zaman yanında olan Başkan Özkan bu kapsamda eski sanayi sitesi esnafıyla bir araya geldi.

Sanayi esnafıyla sohbet eden Belediye Başkanı Rifat Özkan esnafın sorunlarını, talep ve isteklerini dinledi. Başkan Özkan; "Esnafımızın sorunlarını, önerilerini görüş ve taleplerini dinleyip çözüme kavuşturmak için çaba sarf ediyoruz" dedi.

BELEDİYE BAŞKANI ÖZKAN MAHALLE MUHTARLARIYLA

Niğde Belediye Başkanı Rifat Özkan, Şehitler Mahallesi Muhtarı Fatih Kılıç, Efendibey Mahallesi Muhtarı Tevfik Özbek, Hamamlı Mahallesi Muhtarı Mustafa Yılmaz ve mahalle sakinleri ile bir araya geldi.

Mahallenin eksiklerini muhtarlardan dinleyen Belediye Başkanı Rifat Özkan, mahalle sakinlerinin sorun, öneri ve taleplerini de dinledi. Belediye Başkanı Rifat Özkan mahallede ihtiyaç duyulan hizmetleri de muhtarlarla birlikte inceledi.

Belediye Başkanı Rifat Özkan Kumluca ve Hamamlı Mahallelerinde de yaptığı incelemeler sonucunda mahallelerin yollarının asfaltlanmasını sağladı.





SUAT BAYKAL CADDESİ'NİN SORUNLARI BAŞKAN ÖZKAN İLE ÇÖZÜME KAVUŞTU

Niğde Belediye Başkanı Rifat Rifat Özkan'ın girişimleriyle Suat Baykal Caddesi'nde kaldırım çalışmaları yoğun bir tempoyla devam ediyor. Çalışmaları takip ederek sürekli yerinde inceleyen Belediye Başkanı Rifat Özkan bu hususta esnafla da bir araya geliyor. Esnaf ve vatandaşın taleplerini dinleyen Belediye Başkanı Rifat Özkan, "Caddemizde hem alt yapı hem de üst yapı sorunlarının en kısa sürede çözülüp vatandaşımızın hizmetine sunulması için var gücümüzle gayret gösteriyoruz. Suat Baykal Caddesi'nde devam eden kaldırım çalışmalarımız tamamlanmak üzere. Çalışmalar hızlı bir şekilde sürüyor" dedi.

NİĞDE BELEDİYESİ OTOBÜSLERDE ÜCRETSİZ İNTERNET DÖNEMİNİ BAŞLATTI

Toplu taşımada vatandaşlara yönelik hizmet kalitesini her gün biraz daha yükselterek yenilikler yapmayı sürdüren Niğde Belediyesi, halk otobüslerinde ücretsiz internet dönemini başlattı. Bu kapsamda ilk aşamada SGK ve kampüs hatlarında çalışan iki otobüste başlatılan uygulamanın aşamalı olarak tüm otobüsleri kapsaması için çalışmaların devam ettiği öğrenildi. Niğde Belediye Başkanı Rıfat Özkan'ın talimatları doğrultusunda hayata geçirilen proje kapsamında toplu taşıma araçlarını kullanan vatandaşlar ve Niğde Üniversitesi'nde okuyan öğrenciler otobüslerde güvenli ve hukuki altyapısı sağlanmış olarak ücretsiz internet hizmeti alabilecekler.

21. yüzyıl teknolojisinde internetin önemine değinen Başkan Rıfat Özkan, "Günlük hayatın her alanında kullanılan internetin ihtiyaç haline dönüştüğünü görüyoruz. Bu ihtiyacı göz önüne alarak projemizin kent genelinde hizmet veren toplu taşıma araçlarında kullanılması için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu proje ile otobüslerde ücretsiz internet hizmetinin aşamalı olarak SGK ve KAMPÜS hattımızda yer alan tüm toplu taşıma araçlarını kapsayacak şekilde vatandaşlarımızın ve üniversite öğrencilerimizin hizmetine sunmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.



AFŞİN'DE YATIRIMLAR HIZ KESMİYOR

1968 yılında Afşin/Kahramanmaraş'ta doğan Mehmet Fatih Güven, ilk, orta ve lise öğrenimini Afşin'de tamamladı. Lisans eğitimini, Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat bölümünde, Yüksek lisans eğitimini ise Bahçeşehir Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü'nde, Kentsel Sistemler ve Ulaştırma Yönetimi alanında tamamladı.

Meslek hayatına 1994 yılında Gelirler Genel Müdürlüğü'nde, Vergi Denetmen Yardımcısı olarak başlayan Güven, 1997 yılında Vergi Denetmenliği'ne atandı. 1997-2005 yılları arasında Malatya Vergi Denetmenleri Başkanlığı'nın sorumluluk alanı içerisinde bulunan illerde, bakanlık onayı ile vergi incelemesi, teftiş ve soruşturmalar yaptı. 2005 yılında Malatya Vergi Dairesi Başkanlığı'na bağlı Denetim Koordinasyon Müdürlüğü'nün kuruluş çalışmalarında bulundu. 2006-2009 yılları arasında Vergi Denetmenleri Başkanlığı yaptı. 2009 yılındaki mahalli seçimlerinin ardından 2009 Temmuz ayında Malatya Belediyesi Başkan yardımcısı olarak atandı.

Malatya Belediyesi Kent Bilgi Sistemi ve Altyapı Bilgi Sistemi'nin kurulması ve işlerlik kazanması için çalışmalarda bulundu.

30 Mart 2014 tarihinde gerçekleştirilen yerel yönetimler seçimleri ile Afşin Belediye Başkanlığı'nı kazandı ve görevine halen devam etmektedir. Ayrıca Güven, evli ve iki çocuk babasıdır.

AFŞİN'DE GERÇEKLEŞTİRİLEN YATIRIMLAR HAKKINDA BİZLERE BİLGİLER VEREN AFŞİN BELEDİYE BAŞKANI MEHMET FATİH GÜVEN, ÜLKEMİZİN ENERJİ KENTLERİNDEN, ESHAB-I KEHF DİYARI AFŞİN'DE YAŞAYAN VATANDAŞLARIN MAHALLİ VE MÜŞTEREK İHTİYAÇLARINI EŞİT VE ADİL BİR ŞEKİLDE KARŞILAMA VE BELEDİYECİLİK UYGULAMALARI İLE ÖRNEK ALINAN, HERKESİN HUZURLA YAŞADIĞI, TURİZM ALANINDA ÇEKİM MERKEZİ HALİNE GELMİŞ, KENTSEL KALKINMASINI TAMAMLAMIŞ, HAVASI TEMİZ, REFAH SEVİYESİ YÜKSEK, YAŞANILABİLİR YEŞİL BİR AFŞİN OLUŞTURMAK AMACINDA OLDUKLARINI SÖYLEDİ.

160 TON ÜRETİM KAPASİTELİ SICAK ASFALT PLENTİ

"Kahramanmaraş'ta bölgenin ikinci büyük tesisi olan asfalt plentini hizmete sunduk. Şu anda hızlıca yollarımızı yapıyoruz" diyen Güven, "Saatte 160 ton üretim kapasitesine sahip Asfalt plenti tesisimiz ilçe merkez ve kırsal mahallelerimizde yolların tamamında kullanılan asfaltları üretiyor. Alt yapı çalışmalarının tamamlandığı yerlerde gerekli zemin çalışmalarını yaptıktan sonra derhal üst yapı çalışmalarına başlıyoruz. Bunu yeni tesisimizin ürünleriyle en hızlı ve kaliteli bir şekilde Afşinimize sağlama gayretlerini gösteriyoruz" açıklamasında bulundu.

BETON ELEMANLARI ÜRETİM TESİSİ...

"2014 seçimlerinden hemen sonra Afşin'in öncelikli sorunlarını ele aldık. Bunlardan bir tanesi de parke ve bordürleri dışardan alarak, ekonomik ve zaman anlamında ciddi yaşadığımız kayıptı. Biz bu eksikliği gidermek adına saatte 70 metre küp hazır beton kapasiteli ve tesise entegreli çalışarak, saatte 70 metrekare parke ve bordür üretme kapasitesine sahip tam otomatik beton elemanları üretim tesisimizi kurduk" diyen Güven, "Hızla büyüyen ilçemizin büyükşehir yasası ile mahalle statüsüne geçen belde ve köylerimizin de dahil olmak üzere ihtiyaçlarını en hızlı ekonomik ve daha sağlıklı hizmetin yapılabilmesi için bu tesisi Afşinimize kazandırdık. Artık yol parke kaplama ve kaldırım çalışmalarını kendi ürettiğimiz beton elemanlarımız ile yapıyoruz" dedi.

KAPALI SEMT PAZARI AFŞİNLİLERİN HİZMETİNDE

Afşin Belediyesi'nin eski fidanlık arazisine inşa edilen 'Kapalı Semt Pazarı'nı vatandaşların hizmetine sunduklarını belirten Güven, "Her vatandaşın kolaylıkla ulaşabileceği, Afşin'in ortası diye tabir edilen, ilçe gıda tarım ve hayvancılık müdürlüğünün yanındaki araziye kapalı pazar yerini kurduk. Fidanlık arazimizde 9 dönüm olarak oluşturduğumuz alanın 3 dönümlük pazar yerinde hem ilçe sakinleri hem de pazarcı esnafı, çağdaş ve ferah bir mekanda alışveriş imkanına kavuştu. Esnafımızın ve alışverişe gelen vatandaşlarımızın yazın sıcağından kışın soğuğundan etkilenmeyecekleri 'Kapalı Pazar Yeri' oluşturduk. Bu mekan içerisinde oluşturduğumuz, 'Köy Pazarı' alanı ile çiftçilerimize ürünlerini birinci elden tüketici ile buluşturma imkanı da sağladık" dedi.

RABİA PARKI 2. ETABI HİZMETE AÇILMAYA HAZIRLANIYOR

Afşin Belediyesi olarak yaklaşık 96 dönümlük alanda planlanan Rabia Parkı'nın, 10 dönümlük mesire alanlarının bulunduğu kısmını 2014 yılı içerisinde 2 ay gibi kısa bir sürede düzenleyerek hizmete açtıklarını söyleyen Güven, "Hiç zaman geçirmeden ikinci etap çalışmaları yapılarak park alanı genişletildi ve vatandaşların hizmetine sunuldu. Rabia parkı içerisinde Ramazan ayında kurulan 'Ramazan Sokağı' ile vatandaşların iftar sonrası rahatlıkla zaman geçirebilecekleri bir alan oluşturuldu.

Rabia Parkı'nda ikinci etap çalışmalarına devam edilen ve 86 dönümü kapsayan projesi içerisinde, piknik alanının yanı sıra çocuk oyun grupları, yapay gölet, şelale, yürüyüş yolları, açık hava spor tesisleri ve tematik park yer alıyor. Ayrıca tematik park ve amfi tiyatro ile bölgenin cazibe merkezi olan Rabia Parkımızda çalışmalar Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın katkıları ile aralıksız sürüyor. İçerisinde; voleybol, basketbol sahası, tenis kortu, halı saha ve yürüyüş yolları da bulunan Rabia Parkı 2. etabı hizmete açılmaya hazırlanıyor" ifadesinde bulundu.



UNESCO MİRASI ESHAB-I KEHF CANLANIYOR...

"Afşin Belediyesi tarafından, ilçeye inanç turizminde katkı sağlamak adına yerli ve yabancı turistlerin ilgisini artırmak ve bölgeyi canlandırmak adına bir proje tamamlandı" diyen Güven, "Bizler göreve geldiğimiz günlerde Vakıflar Bölge Müdürlüğü'nün himayesinde olan külliyemizi belediyemiz bünyesine aldık. Şimdi ise güzel ve anlamlı bir projeye ev sahipliği yaptık. Bu projemiz kapsamında; Eshab-ı Kehfimiz daha da canlandırarak yerli ve yabancı turistleri ilçemize çekip, bölge insanımıza katkı sağlamasını hedefliyoruz. Projemiz de ahşap bir turizm danışma ofisi kurduk. Kios sistemi ile külliye hakkında bilgi verecek dokunmatik dijital tanıtıcı monitörler bırakıldı. Külliyenin birçok noktasına kablosuz ses sistemleri kurularak bilgilendirmeler yapılabilecek. Güvenlik kameraları güçlendirilerek güvenliğin daha etkili olması sağlandı. Ayrıca silikon maketler bırakılarak eski tarihi anlar canlandırılmış oldu. Bu projemizdeki çalışmalar Doğu Akdeniz Kalkınma Ajansı tarafından destek alarak yürütüldüğü. Yaklaşık olarak 866 bin 617 TL ye maal olan projemiz vatandaşlarımızın hizmetine sunuldu" dedi.





250 YILLIK TAŞ KONAĞA TARİHİ DOKUNUŞ...

Afşin'de 15. yüzyılda dönemin taş ustaları tarafından yapılan tarihi Ömerağa Konağı'nda başlatılan restorasyon çalışmalarının tamamlandığını dile getiren Güven, "Afşin Belediyesi ve Afşin Kaymakamlığı tarafından, Kültür ve Tabiat Varlıklarını Koruma Projesi kapsamında tarihi Memoağa Konağı restore edilerek Afşin'e müze olarak kazandırıldı. 17. ve 18. Osmanlı Süsleme Sanatı'nın harika örneklerini barındıran tarihi konak, Afşin Evi adı altında mini bir müzeye dönüştürüldü"

EXPO 2021'İN GALİBİ HATAY



HATAY, DÜNYADA OLİMPİYAT OYUNLARI VE FIFA DÜNYA KUPASI'NIN ARDINDAN 3. BÜYÜK ORGANİZASYON OLARAK KABUL EDİLEN EXPO'YU, ANTALYA'DAN SONRA TÜRKİYE'YE GETİREN İKİNCİ ŞEHİR OLDU. DEV FUAR İÇİN AVUSTRALYA VE ÇİN GİBİ ÜLKELERİN ŞEHİRLERİYLE YARIŞAN HATAY, RAKİPLERİNİ GERİDE BIRAKARAK BÜYÜK BİR BAŞARIYA İMZA ATTI.

HATAY 2021 BOTANİK EXPO'SUNU ALDI

Hatay Büyükşehir Belediye Başkanı Doç. Dr. Lütfü Savaş'ın Düsseldorf şehrinde Uluslararası Bahçe Bitkileri Üreticileri Birliği'ne (AIPH) yaptığı son sunumun ardından karar verildi. Dünyanın sayılı ülkeleri ve şehirleriyle yarışan Hatay, B1 kategorisi olarak adlandırılan Botanik Expo'sunu 2021 yılında düzenlemeye hak kazandı.

8 bin 500 yıllık tarihinde dünyada yaşayan 23 medeniyetin 13'üne ev sahipliği yapan ve 3 semavi dinin yıllarca, sevgi barış ve kardeşçe bu topraklarda yaşadığı, o tarihten günümüze kadar geçen binlerce yıl sonra medeniyetlerin buluşma noktası olan Hatay, bu kez EXPO ile uluslararası arenada kendini bir kez daha kanıtlayacak.

300 MİLYON TL'LİK YATIRIM YAPILACAK

Dev fuarda "Medeniyetler Bahçesi" temasıyla dünya standartlarında hazırlanacak 300 dönümlük botanik bahçesinde 800'ü tıbbı aromatik bitki, 300'ü ise endemik bitki olmak üzere 3 bin 500 bitki çeşidi 6 ay boyunca Hatay'da yerli ve yabancı turistlere sergilenecek. Ayrıca olimpiyatlar seviyesinde yapılacak organizasyon, Hatay'a 300 milyon TL yatırım kazandırmış olacak ve kenti en az 2,5 milyon ziyaretçi çekecek. Fuar, kente sosyo-ekonomik olarak katkılar sağlayarak şehrin yaşam kalitesinin artmasına da yardımcı olacak.

HATAY YENİDEN ŞEKİLLENECEK

Hatay dünya pazarına açılmak için büyük bir fırsat olan EXPO 2021 ile kültürel, turizm, sosyal ve ekonomik değerlerini tüm dünya ülkelerine tanıtacak. Ülkeler ve şehirlerarası iş birliği, ithalat ve ihracat kapılarını sonuna kadar açmak için bir fırsat ortamı yaratılacak. Dev fuar ile Türkiye ve Hatay'a önemli katkılar sağlanacak, şehir yeniden şekillenerek dünyanın en cazip merkezlerinden biri haline gelecek.

"TARİHİ DOKUMUZU AYAĞA KALDIRMAMIZ LAZIM"

EXPO 2021'in Hatay'a çok şey katacağının altını çizen Başkan Savaş, "Biz EXPO'dan Hatay adına umutluyuz. EXPO sadece Hatay'ın değil tüm Güneydoğu'nun en azından ev ödevimizi daha hızlı yapmamızı sağlayacak. Çünkü şu anda Hatay'ın altyapısı ve yollarını hesapladığınız zaman bize yaklaşık 20 yıl lazım. Belki de biz bu sorunları EXPO tarihine kadar çözmüş olacağız. EXPO zamanı gelene kadar bizim Asi Nehri'ni düzeltmemiz, tarihi dokumuzu ayağa kaldırmamız, ayrıca ulaşım sektörümüzü bir yerlere getirmemiz ve turizmle ilgili altyapıları bitirmemiz lazım. Bize Antalya'daki EXPO'ya harcadıkları paranın 6'da birini versinler, biz gerisini hallederiz. Devletimizden de Hatay'ın insanları olarak destek bekliyoruz. Hatay halkı kendine düşeni yaptı, devletimizin de kendi üzerine düşen görevi yapmasını istiyoruz" dedi.

EXPO 2021 MEDENİYETLER BAHÇESİ ADI ALTINDA YAPILACAK

Sözlerine EXPO 2021 için yer belirlediklerinin altını çizerek devam eden Başkan Savaş, "Antakya Defne sınırlarının hemen üzerinde Doğanköy ve Kisecik arasında 200 dönümlük bir arazimiz var. İlk yer burası olsun dediler. İkinci yer de İskenderun, Arsuz, Belen'in ortasında kalan Karaağaç mevkiinde 170 dönümlük bir yer" şeklinde konuştu. Savaş, "Hatay gelinlik bir kız gibi vitrine çıkacak. Altyapısı iyi olmalı. Asi'nin güzelleşmesi lazım, tarihi dokunun restorasyonunu, ulaşımı düzeltmek lazım. EXPO botanik alanda olduğu için Hatay'da organik tarımı, aromatik bitkilerin üretimini, pazarlamasını, markalaşma sürecini yapmamız şart. Kentimiz, Asya ve Avrupa'daki en iyi bitki örtüsüne sahip. Aynı zamanda çiçek konusunda da dünyada ender yerlerden bir tanesi. Biz tüm bunları dünya ile paylaşmak istiyoruz. İşte o yüzden 'Medeniyetler Bahçesi' adı altında EXPO 2021'i yapacağız" dedi.

HATAY MUTFAĞI'NA UNESCO'DAN BÜYÜK ÖDÜL

Hatay Büyükşehir Belediye Başkanı Doç. Dr. Lütfü Savaş, Hatay'ı ulusal ve uluslararası arenada zirveye taşımaya devam ediyor. Kenti her alanda hak ettiği değere kavuşturmak isteyen Başkan Savaş'ın girişimleri yine başarıya ulaştı.



Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Örgütü(UNESCO) tarafından gastronomi alanında 'Yaratıcı Şehirler Ağı'na layık görülen Hatay mutfağının birbirinden eşsiz lezzetleri tescillenmiş oldu. Kültürel miras ürünlerine değer veren ve onların korunup yaşatılmasını önemseyen Başkan Savaş'ın çabaları ile bu anlamlı ödüle kavuşan Hatay, dünya mutfakları arasında ne kadar önemli bir yere sahip olduğunu bir kez daha kanıtladı. Mutfağındaki 600 çeşit yemek ve tatlının yanı sıra bu mutfak kültürünün yaşatılmasını başaran medeniyetler şehri Hatay, Gaziantep'ten sonra bu ödüle layık görülen ikinci Türk şehri oldu. Eşsiz tatlarında her medeniyetin izini taşıyan Hatay Mutfağı'nın gelecek kuşaklara aktarılması için uzun yıllardır emek sarf eden HBB Başkanı Lütfü Savaş, UNESCO'nun Hatay hakkında aldığı kararla ilgili açıklamalarda bulundu.

"FARKLI MEDENİYETLERİN TATLARINI TANITMAK GÖREVİMİZ"

Hatay Mutfağı'nın UNESCO tarafından taçlandırıldığını ifade eden Başkan Savaş, "Hatay mutfağı dillere destan lezzetleriyle bu ödülü hak ettiğini kanıtlamış oldu. Yol, asfalt, parke, park bahçe gibi rutin işler her ilin kendine özgü çalışmaları olduğu gibi herkes tarafından yapılabilir ve orada yaşayan vatandaşlar tarafından kabul görür. İlinizi dünya markası haline getirdiğiniz zaman bu ülkenizin tanıtımına katkı sağlayacağı gibi o ilin esnafına, turizmine ve halkına katkı sağlayacak ve diğer illerden farklılığınızı gösterecektir. Farklı medeniyetlerin tadını, hikayesini içinde barındıran yemeklerimizi tanıtmamız hepimizin görevi. Biz de bu görevi yerine getirmek için üzerimize düşen sorumluluğu fazlasıyla yapıyoruz. Bu ödülün kültürel turizmimize renk katarak şehrimize pozitif etki edeceğini düşünüyorum. Kültür değerlerimizi yaşayıp, yaşatmak için artan sorumluluğumuzla çalışmaya devam edeceğiz. Bu gurur hepimizin... Bu anlamlı ve kıymetli ödül şehrimize ve hemşerilerimize hayırlı olsun" dedi.











Tarih ve Kültür Şehri Bilecik; Turizmde de Umut Vadediyor



Bilecik'te özellikle turizm alanında gerçekleştirilen yatırımlar hakkında bizlere bilgiler veren Bilecik Belediye Başkanı Selim Yağcı, "Marmara Bölgesi'nde tarihi dokusu ve doğal güzelliklerini koruyarak, ekonomi ve sanayide hayli bir başarıyı elde etmiş olan Bilecik geliştikçe ülkemiz de gelişecek" dedi.



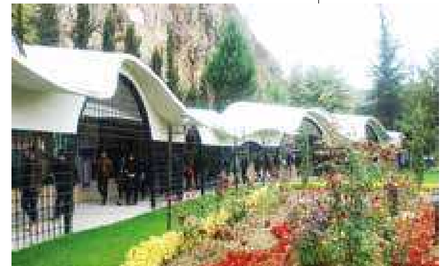
"Bilecik; 'Geçmişiyle övünen, geleceğe emin adımlarla yürüyen marka şehir Bilecik' hedefi doğrultusunda ilerleyen, diriliş, kuruluş ve kurtuluşun şehri ve aynı zamanda Ertuğrul Sancağı olarak bilinmektedir. Tarihi ve kültürel yöndeki değerleri olmak üzere, doğal güzellikleri, yeşil alanları, güçlü, büyüyen ekonomisi ve sanayisi, çevre, ulaşım, eğitim ve spor alanındaki başarılarıyla adından söz ettirmeye devam eden Bilecik, Osmanlı Devleti'nin kuruluş toprakları olduğu gibi Türkiye Cumhuriyeti'nin de kurtuluş mücadelesinde önemli muharebelerin olduğu ve Mustafa Kemal Atatürk'ün, İsmet İnönü'ye hitaben; 'Siz orada sadece düşmanı değil milletin makus talihini de yendiniz' dediği topraklardır" diyen Bilecik Belediye Başkanı Selim Yağcı, "Sorumluluklarının farkında olan Bilecik, yeni Türkiye yolunda dirilişin ve şahlanışın şehri olması noktasında önemli faaliyet ve projeleri uygulamaya koyarak, yakın gelecek zaman dilimi içersinde kendisinden, gerek ülkemizde gerek dünyada bahsettirecek altyapıya sahip. Marmara Bölgesi'nde tarihi dokusu ve doğal güzelliklerini koruyarak, ekonomi ve sanayide hayli bir başarıyı elde etmiş olan Bilecik geliştikçe ülkemiz de gelişecek. Bizler bu büyüme ve gelişme sürecinde en büyük sorumluluğu taşıdığımızın farkındayız. Bulunduğumuz her platformda şehrimizin tanıtımı için yeni hedef ve stratejileri gün yüzüne çıkarma ve onları anlatma gayretindeyiz ve bu çabanın sonucunu da güzel ve memnuniyet verici sonuçlar ile almanın ayrı bir mutluluğunu yaşıyoruz" ifadesinde bulundu.

BİLECİK'İ ETRAFINDAKİ KALABALIK ŞEHİRLERİN NEFES BULACAĞI BİR ŞEHİR OLARAK PLANLIYORUZ

Bilecik'in etrafındaki kalabalık ve doğallığını yitirmiş metropollerin aksine sahip olduğu doğal güzellik ve özellikleri kullanarak, büyüyen ve gelişen bir il olması için çalıştıklarını dile getiren Yağcı, "Bilecik'in günümüz mimari özellikleriyle işlenmiş yapıların yanı sıra doğayı işgal etmeyen, yeşillikten ve doğallıktan ayrılmayan bir mimari düşünceyi göz önünde bulundurarak, gelecek nesillerin dünyasından fazla bir şey almayan bir tarzda yapılaşmasını istiyoruz. Diğer bir deyişle Bilecik'in sahip olduğu değerler ile Bilecik gibi büyümesi ve gelişmesi







arzusundayız. Bütün bu hedeflerimizi başardığımızda her yönüyle marka olmayı yakalamış bir şehir olacağına inanıyorum" dedi.

BİLECİK TURİZMDE 1 MİLYON TURİST HEDEFİYLE YENİ UMUTLAR VADEDİYOR

"Diriliş, kuruluş ve kurtuluşun şehri Bilecik, özellikle son dönemlerde tanıtım ve turizme yönelik çığır açacak projeleri gerçekleştirerek, yeni umutlar vadediyor" diyen Yağcı, "Bilecik Belediyesi eliyle tanıtım ve turizm alanında birçok önemli organizasyon ve buluşmaya ev sahipliği yapan Bilecik, başta inanç turizmi olmak üzere şehrin doğal güzellikleri ve keşfedilmemiş yönleri ile cazibe merkezlerden biri oldu. İstanbul, Ankara, Bursa, Eskişehir, Kocaeli, Sakarya gibi çevresinde 25 milyon nüfusa sahip metropol şehirlerin bağlantı noktası ve uğrak yeri olan Bilecik'in, Bilecik Şeyh Edebali Türbesi başta olmak üzere, ilçesi Söğüt'teki Ertuğrul Gazi ve Dursun Fakih Türbeleri, birçok tarihi ve kültürel özelliği önde olan yerleri yıl içerisinde binlerce yerli ve yabancı turist tarafından ziyaret edildi" dedi.

BİLECİK EKOTURİZM VE ALTERNATİF TURİZM ÇALIŞMALARIYLA TURİZMDE YENİ HEDEFLER BELİRLİYOR

"Bilecik Belediyesi ve Bursa Eskişehir Bilecik Kalkınma Ajansı (BEBKA) tarafından yapılan çalışmalar ile Bilecik'in turizmdeki yeni yüzü olacak Kınık ve Kurşunlu Köyleri Eko Turizmi, her geçen gün daha başarılı sonuçlar veriyor" diyen Yağcı, "Turistik faaliyetlerden faydalanmak isteyen konuklara, otel konforunda ama ev samimiyetinde mekanlarda zaman geçirme imkanı veren eko turizmi ile çocuklar, aileleriyle birlikte köyün bütün doğal güzelliğinden faydalanabiliyor, çömlekçilik sanatını yakından görüyor ve bütün köy yaşamının sunduğu imkanlardan yararlanıyor. Bilecik Belediyesi tarafından hazırlanan ve ilimiz köy yaşantısına ait değerlerin yerli ve yabancı turistlerle buluştuğu bu çalışmayla ve diğer alternatif turizm çalışmalarıyla yeni hedefler belirliyoruz" açıklamasında bulundu.





BİLECİK LEZZETLERİ SULTANELİ YÖRESEL LEZZETLER EVİNDE SUNULUYOR

"Bilecik Belediyesi tarafından şehrimize kazandırılan Sultaneli Yöresel Lezzetler Evi, vatandaşlarımıza, ilimize ait ev yemekleri ve lezzetlerini sunacak" diyen Yağcı, "Şehir merkezindeki yerinde vatandaşlarımıza hizmet verecek olan Sultaneli Yöresel Lezzetler Evi ilimize ait yöresel lezzetlerin tekrar gün yüzüne çıkmasını da sağlıyor" dedi.

Yağcı sözlerine, "Her yönüyle güzel çalışmalar yapmış olmakla gurur duyduğumuz Bilecik'e yapılan çalışmalarda katkısı bulunan başta Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan, Başbakanımız Binali Yıldırım ve şehrimizin kültür ve sanat alanında yaptığımız çalışmalarda emeği bulunan Başbakan Yardımcımız, Kültür ve Turizm Bakanımız Numan Kurtulmuş ve hükümetimizin değerli üyelerine teşekkür ediyorum" diyerek son verdi.

BİLECİK 20 MİLYONLUK KÜLTÜR HANI PROJESİ İLE BULUŞUYOR

Bilecik'in 30 yıllık geleceğine ilişkin önemli projeleri bir bir uygulamaya koyan Bilecik Belediyesi tarafından şehir, 20 milyon TL'lik Kültür Hanı projesi ile buluşuyor. Yağcı konuyla ilgili, "Osmangazi Mahallesi TOKİ Konutları bölgesinde yapılması planlanan ve 20 milyon TL'lik bütçeyle gerçekleştirilecek olan 'Kültür Hanı' projesinin şehrin tanıtım ve turizm faaliyetlerine çok büyük katkılar sağlaması bekleniyor. Kültür Bakanlığı desteğiyle yapılacak proje ile yaklaşık 20 milyon TL'lik bir yatırım, Bileciklilerin hizmetine sunulacak" dedi.

GEÇMİŞ VE GELECEK ARASINDAKİ KÖPRÜ: TELEFERİK

"Bilecik'in engebeli coğrafyasında mevcut turistik alanlara ulaşımı kolaylaştıracak ve aynı zamanda ilimize prestij kazandıracak olan teleferikler, zengin kültürümüz ve geçmiş tarihimiz arasında yolculuk yapma imkanı verecek" açıklamasını yapan Yağcı, "Şehre vizyon katacak olan ve Kent Ormanı ile Şeyh Edebali Türbesi arasında gerçekleştirilecek olan teleferik projesi, modern dünyanın ulaşım ve teknolojisini takip ederken, aynı zamanda geçmiş ile bağın kurulmasında vatandaşlarımıza ve gelecek nesillere büyük kolaylıklar sunacaktır. Şehrin turizmine de büyük katkılar sunacak olan proje ile Bilecik, daha çok fotoğraf karesini ülkemiz ve dünya ile paylaşacaktır" dedi.

BAFRA
2023 YILINA HAZIRLANIYOR



Bafra Belediye Başkanı Zihni Şahin yapılan çalışmalar, devam eden ve planlanan projeler hakkında önemli açıklamalar yaptı. Şahin, ”Baframızı, Cumhurbaşkanımız ve Genel Başkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın hedef gösterdiği Cumhuriyetimizin 100. kuruluş yılı olan 2023 yılına hazırlıyoruz. Bu hedeflere ‘Biz Bafra olarak büyük bir aileyiz' anlayışı ile ulaşacağız. Bu anlayışla hareket ediyoruz” dedi.

9 YILDA 30 YILDA YAPILANDAN DAHA FAZLA HİZMET...

Bafra Belediye Başkanı Zihni Şahin yapılan asfalt, beton yol, kaldırım çalışmaları hakkında şu bilgileri verdi: “İlçemizin merkezinde 450 kilometre, yeni mahalle olan köylerimizde ise 2 bin 550 kilometre olmak üzere 3 bin kilometre yolumuz var. Göreve geldiğimizde ilk olarak ilçemizin doğal gaza kavuşması için çalışmalara başladık. Merkezi hükümetimiz ve belediyemiz iş birliği ile ilçemiz çevre dostu, temiz ve ekonomik bir yakıt olan doğal gaza kavuştu. Doğal gaz çalışmalarımız yüzde 98 oranında tamamlandı. Bu tarihi hizmet için Cumhurbaşkanımız ve Genel Başkanımız Recep Tayyip Erdoğan'a, hükümetimize, siyasi irademize, enerji bakanlarımıza ve Samsun milletvekillerimize çok teşekkür ediyorum. 6 yıllık süreçte 400 kilometreden fazla dikey ve yatay olmak üzere doğal gaz hattı kazı çalışmaları yapıldı. Yollarımızın bir kısmı bozuldu. Önemli bir kısmında ise zaten yeni asfalt ihtiyacı vardı. Çalışmalar başlamadan önce biz de hazırlıklarımızı yaptık. Modern bir asfalt şantiyesi ve plenti, kilitli parke taşı ve bordur tesislerimizi kurduk. İçlerinde asfalt serme makinesi, silindirler, asfalt bakım aracı, iş makineleri, kamyonlar olmak üzere 61 yeni iş makinesi araç aldık. Araç filomuzu yüzde 80 oranında yeniledik ve kapasitemizi artırdık. Asfalt ve parke taşında dışa bağımlılığa ve araç kiralamaya son verdik. Bu öngörümüz ve hazırlıklarımız sonucunda 400 bin ton asfalt 80 bin metre beton yol, 130 bin metrekare satıh kaplama asfalt ve 300 bin metre kare kaldırım yaptık. 9 yıl içerisinde 30 yılda yapılandan daha fazla asfalt, sathi kaplama asfalt ve beton yol ile kaldırım yapmak nasip oldu. Şehir merkezimizde yol problemini yüzde 80 oranında çözdük. 139 mahallemizde ki tüm çalışmaları planladık. 2018 yılında şehir merkezimizde tüm asfalt çalışmaları tamamlanacak. Yeni mahalle olan 118 mahallemizde ise 2018-2019-2020 yıllarını kapsayan çalışma programlarımızı yaptık” dedi.



8 YENİ PROJE İLE BİR BELEDİYEDEN DAHA FAZLASI...

Bafra Belediye Başkanı Zihni Şahin Bafra'yı 2023 yılına hazırladıklarını ifade ederek şunları söyledi: ‘‘İlçemiz için ortak akıl ile 5 ana hedef belirledik. Bunlar tarım, sanayi, eğitim, turizm ve kentleşmedir. Bu hedeflerimiz ile Baframızı Cumhurbaşkanımız ve Genel Başkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın hedef gösterdiği Cumhuriyetimizin 100. kuruluş yılı olan 2023 yılına hazırlamaktayız. 2023 yılında Bafra olarak; Karma ve Medikal Organize Sanayi Bölgesi'ni tamamlayarak sanayi, yeni sebze ve meyve toptancı hali, Sera OSB ve Tarım Tekno Park'ı ile tarım, Bafra Kızılırmak Üniversitesi ile üniversite, turizm alt yapısını tamamlayarak turizm şehri olacağız. Sosyal donatılarımız, Kızılırmak Sedde Projesi, ulaşım, yeni otogar, kültür merkezi, BAKDEM, kent ormanları ve yeni yeşil alanları ile kentleşme hedefine tamamen ulaşmış bir şehir haline geleceğiz. Bu konularda önemli adımlar attık. Atmaya da devam ediyoruz.''

FİYAT DENGESİNDEKİ KÖTÜ GİDİŞAT DÜZELMEZSE TOPARLANMADAN BAHSETMEK GÜÇ...

Otellerini tercih edenlere sunmuş oldukları imkan ve ayrıcalıklardan bahseden DoubleTree By Hilton İstanbul Avcılar Genel Müdürü Zehra Küçükali, turizm sektörünün 2018 yılı değerlendirmesini yaptı.



Şehirde yaşasa bile hafta sonu kentin yorucu gündemine mola vermek isteyenlerin sayısında bir artış gözleniyor. Peki, hafta sonu tatili için gelenlere nasıl bir paket sunuyorsunuz?

Trend değişiyor ve siz de o değişime göre aksiyon almak zorunda kalıyorsunuz. Bundan üç sene önceki paket ya da stratejiden şimdi söz etmek mümkün değil. Özellikle İstanbul için bir trend söz konusu… Bunun en büyük nedenlerinden biri de otellerin SPA'larının olması ve buna çok büyük yatırım yapmaları. Yani şu an baktığınız zaman SPA'sı olmayan, buna yatırım yapmayan otel yok. Çünkü gerçekten iyi bir gelir kaynağı. Özellikle hafta sonu, işin dışında keyif almak için otelde konaklamaya gelen misafirler SPA ve otelin diğer outletlerinden yararlanıyorlar. Bir numarada SPA, havuz, sauna geliyor. Biz de hafta sonu tatili için gelen misafirlerimize otel-spa trendini tırmandıran sürpriz paketler sunuyoruz.

İş toplantıları ya da görüşmeleri için otelinizi tercih eden müşterilerinize sunmuş olduğunuz imkan ve ayrıcalıklara yönelik bilgiler verebilir misiniz?

DoubleTree Hilton Avcılar için tam bir konferans oteli diyebiliriz. İki büyük ana salonumuz var. Dolayısıyla aynı anda farklı sektörlere hitap eden iki üç konferansı eş zamanlı olarak otelimizde yapabiliyoruz. Bu salonlarımızın çoğu seperatörler ile bölünebilir özellikte ve ön kısımlarında geniş fuaye alanları bulunmakta. Gün ışığı alan teras katımızda, direkt terasa çıkabilecekleri ve coffee breaklerini açık alanda alabilecekleri bir ortam sunuyoruz. Akşam teras barın önünde açık alanda kokteyl yapabilirler. Çeşitli eventlere hitap edecek farklı salonlar var. Amaca göre özel sunum ve bütçeye göre esnek paket oluşturabiliyoruz.

Otel seçimi aşamasında sizce hangi kriterleri baz almalı, nelere dikkat etmelidir?

Otel seçimi aşamasında; "İş mi, eğlence mi, dinlenme mi, fuar-kongre-toplantı mı?" sorularına yanıt arayarak, amaç belirlenmeli ve amaca uygun olarak otelin fark yaratan özellikleri ön plana çıkartılmalıdır.

Son olarak son iki yıldır durağanlık yaşayan turizm sektörü için 2018'in nasıl bir yıl olacağını düşünüyorsunuz? Sizce sektör 2018'de bir toparlanma yaşayacak mı?

2017 yılı için doluluk anlamında bir hareketten söz ediliyor, fakat fiyat dengesi oldukça kötü seyretti. 2018'de de fiyat artışından söz edilemiyorsa toparlanma için daha çok yol ve yıl kat etmemiz gerekiyor.



REZERVASYON KANALLARINDAKİ FİYAT EŞİTSİZLİĞİ MİSAFİR KAYBINA YOL AÇIYOR!

SON SATIN ALICILARIN REZERVASYON KANALLARINI KULLANMA KONUSUNDA ARTIK DAHA DA TECRÜBELİ OLDUĞUNU SÖYLEYEN RAMADA YALOVA GENEL MÜDÜRÜ MUSTAFA BERKİ, "FARKLI REZERVASYON KANALLARINDA OTELİN FARKLI FARKLI FİYATLARI VAR İSE, MİSAFİRLER DAHA OTELE GİTMEDEN, OTELE OLAN GÜVENİNİ KAYBEDİYOR VE O OTELE REZERVASYON YAPTIRMAKTAN VAZGEÇİYOR" DEDİ.



Erken rezervasyonun avantajları hakkında bizlere kısaca bilgi verir misiniz?
Son dakika plan yapmayı tercih etmeyen, belirgin tercihleri olan ve tercihleri üzerinde hassasiyeti olan misafirler rezervasyonlarını erken indirim fırsatlarından da faydalanarak yaptırıp; konaklamak istedikleri odaları, istedikleri kondüsyonlarda önceden ayırt ediyor. Özel istekleri var ise bunların gerçekleşmesi için müsaitlik fırsatlarını önceden elde ediyor (Bağlantılı oda, asansöre yakın/uzak oda, üst/alt kattan oda, sigara içilir/içilmez oda gibi seçeneklerin garantisini müsaitlik de varken önceden alıyor).

Peki, erken rezervasyon yaptıran misafirlerinize fiyat dışında sunmuş olduğunuz imkan ve ayrıcalıklar var mı?
Ramada Yalova olarak erken rezervasyon yaptıran misafirlerimize yüzde 15 erken indirim imkanı sunmanın yanında; Misafir İlişkileri Departmanımız aracılığıyla misafirlerimize ulaşarak özel isteklerinin olup olmadığını soruyor ve notlarımızı alıyoruz. Böylelikle misafirlerimizin memnuniyeti için biz de çalışmalarımıza önceden başlamış oluyoruz. Misafirlerimiz bu aramalarımızdan son derece memnun oluyor ve daha otele gelmeden kendileriyle ilgilendiğimizi gördükleri için memnuniyetlerini ayrıca belirtiyor.

Otel seçimi aşamasında tatilciler sizce hangi kriterleri baz almalı, nelere dikkat etmelidir?
Öncelikle tatilciler gidecekleri bölgeyi tercih etmelerindeki temel etkeni göz önünde bulundurmalı ve ihtiyaçlarına hitap etmeyen otelleri gerekli parametreleri kullanarak elemeli. Bu parametreler sonrasında, istatistiki verilere göre misafirlerimiz rezervasyon yaptıracakları otele ilk 20 saniye içerisinde karar vermektedir. Bu kararın alınmasında etkili olan kriterlerin en başında otelin misafir yorumları puanı ve otel fotoğrafları geliyor, sonrasında ise dikkate almaları gereken kriterleri şu şekilde sıralayabilirim; ödenen paranın karşılığında alınan hizmet için yapılan yorumlar, rezervasyon aşamasındaki otel-misafir arasındaki güven.
Son satın alıcılarımız rezervasyon kanallarını kullanma konusunda artık daha da tecrübeli. Örneğin; farklı rezervasyon kanallarında otelin farklı farklı fiyatları var ise; "Başka bir yerde daha da ucuza satılıyor olabilir" düşüncesiyle daha otele gitmeden, otele olan güvenini kaybediyor ve o otele rezervasyon yaptırmaktan vazgeçiyor.

Son olarak son iki yıldır durağanlık yaşayan turizm sektörü için 2018'in nasıl bir yıl olacağını düşünüyorsunuz? Sizce sektör 2018'de bir toparlanma yaşayacak mı?
Turizm sektöründe son iki senemiz çok zorlu geçti. Bu süreçte; önceden ön görülemeyen, ölçümlenmesi güç bir talep trafiği vardı ve bununla birlikte pazar fiyat hassasiyeti üst seviyelerdeydi. Dolayısıyla güvensizlik yaratmadan, talep ile doğru orantılı değişken stratejileri sürekli geliştirmek, uygulamak ve yerinde, hızlı kararlar almak durumunda çok sık kaldık. Strateji geliştirip, yeni kaynaklar yaratarak iş geliştirebilen oteller bu süreçten en az hasarla çıktı. 2018 senesinde turizm sektörünün artı yönlü bir ivme yakalayacağına olan inancım sonsuz. Bazen büyük sıçrayışlar yapmak için bir iki adım geriye gitmek gerekir, ben de içerisinden geçtiğimiz dönemi bu şekilde yorumluyorum. Temmuz 2016 sonrası; rezervasyon yapılan tarih aralığı güvensizlik ve belirsizlikler sebebiyle maalesef 0-3 güne kadar geriledi ve daha yeni yeni rezervasyon talepleri 14 gün sonrasına sarkmaya başladı. Ramada Yalova olarak 2018 için erken rezervasyon alımlarına başladık, ama henüz istediğimiz seviyede değil, rezervasyon yapma periyodunun 90 günün üzerinde yoğunlaşmaya başlaması sonrasında daha da umut dolu olacağız.

MARDİN'DE 1 YILDA HİZMET REKORU KIRILDI



MARDİN BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ, VATANDAŞLARI KALİTELİ YAŞAM STANDARTLARINA KAVUŞTURMAK İÇİN HİZMETTE SINIR TANIMIYOR.

İçişleri Bakanlığı'nca Mardin Büyükşehir Belediye Başkan Vekili olarak görevlendirilen Vali Mustafa Yaman, görevlendirme ile farklı etnik grupların tarih boyunca bir arada yaşadığı, medeniyetler şehri Mardin'in hak ettiği ve özlemle beklediği belediye hizmetleriyle buluşması için hummalı bir çalışma başlattı.
Turizmin parlayan yıldızı olan kentte, temizlikten altyapıya, üstyapıdan sosyal projelere kadar kaliteli belediye hizmeti sunulması için hazırlanan projeler hızla uygulanıyor.
Belediye, vatandaşları hak ettikleri yaşam standartlarına kavuşturmak için çalışmalarını sürdürürken, hizmeti en ücra yerleşim yerlerine kadar ulaştırıyor.
Belediye Başkan Vekili Vali Yaman'ın "Sizin için çalışıyoruz" sloganıyla başlattığı hizmet hamlesinde hayata geçirilen, şehir merkezinin yanı sıra kırsaldaki vatandaşların da yaşamına dokunan projeler yüz güldürüyor.

MARDİN'E HUZUR GELDİ TURİZM PATLADI

Mardin Valisi ve Büyükşehir Belediye Başkanı V. Mustafa Yaman, kentte sağlanan huzur ve güven ortamının turizmde patlamaya neden olduğunu kaydetti. Yaman, "Otellerimiz yüzde 100 oranının üstünde doluluk yaşadı" diyerek müjde verdi.
Mardin kültürel ve tarihi zenginliklerinin yanı sıra dillerin ve dinlerin kenti olma özelliğiyle turizmcilerin gözdeleri olan şehirler arasında yer alıyor. Son 3 yıldır yaşanan terör olaylarının turizmi baltaladığı Mardin'de, 2017 yılı sağlanan huzurla birlikte dolu dolu geçti. Kente gelen turist kafileleri turizm sektörünün yüzünü güldürdü. Mardin Turizm ve Otelciler Derneği'nden (MARTOD) alınan verilere göre otel doluluk oranları yüzde 100 rakamının üstüne çıktı. En son 2013 yılında 800 bin turisti gören Mardin, bu yıl içinde 1 milyonun civarında turist ağırladı.

OTEL KAPATILAN MARDİN'DEN OTEL AÇILAN MARDİN'E

Mardin'deki ışığın kentte üst üste otellerin açılmasına vesile olduğunu aktaran Mardin Turizm ve Otelciler Derneği (MARTOD) Başkanı Özgür Azad Güngör ise, "İlimiz ölü toprağı üzerinden atmıştır. Özellikle Valimiz Mustafa Yaman önderliğinde Belediyemizin ve Valiliğimizin yaptığı etkinlikler algıların değişmesine katkı sağladı. Ayrıca barış ve huzurun sağlanması turizmin tıkalı olan damarının açılmasına neden oldu. İlimiz artık otellerin kapandığı değil, otellerin açıldığı bir şehir oldu. Turizmin sağladığı katkıyla ekonomik ve istihdama yönelim umut verici gelişmeler de yaşandı. Biz ilimizde gelecek açısından çok umutluyuz" dedi.

ŞEHRİN İHMAL EDİLEN SORUNLARI BİR BİR ÇÖZÜME KAVUŞUYOR

Mardin şehrinde son bir yıl içerisinde daha önce yapılmayan hizmetler faaliyete geçirilerek, projelerde büyük başarılar elde edildi.
4 bin 700 kilometre yol ağına sahip Mardin'de tamamen bozuk olan kırsaldaki 2 bin 700 kilometre yolun bin 500 kilometresi yapıldı.
Kentte bu yıl bin 600 kilometre sıcak asfalt ve 500 kilometre sathi kaplama gerçekleştirildi. 2018 yılında da bin kilometrenin üzerinde sıcak asfalt yapılması hedefleniyor.
Mardin Su ve Kanalizasyon İdaresi (MARSKİ) ile 235 milyon liralık yatırım sağlandı, 60 milyon Euro maliyetle modern atık su arıtma tesisi yapıldı.
Bazı mahallelere doğalgaz verilmeye başlanırken, 2018 yılı içerisinde bütün evlerin doğalgaz konforuna kavuşması hedefleniyor.
Kentin artan araç sayısından kaynaklı trafik sorunlarının çözümü için "Kızıltepe Kavşağı Battı Çıktı Projesi" başlatıldı. Diyarbakır Kapı Mahallesi'nde gelecek yıl tamamlanması hedeflenen bin araçlık 9 katlı otopark çalışması sürüyor ayrıca kentte hizmet veren 550 toplu ulaşım aracının revizesi yapılacak. İlde yapımı planlanan 300 taziye evinden 40'ı tamamlandı, 180 mahallede 220 çocuk parkı oluşturul-

VADEDİLEN ÇALIŞMALARIN YÜZDE 90'I TAMAMLANDI

Mardin Büyükşehir Belediyesi'nin 4 dilde hizmet verdiği "Mardin Masa" ile toplumun çeşitli kesimlerine yönelik 25 sosyal sorumluluk projesi hayata geçirildi. Yeni evlenen, çocuğu olan, askere veya hacca giden vatandaşlara hediyeler verildi. İlde, çamaşırhane, bilgi evi, 2 gençlik merkezi, kültür kafe, down kafe, kadınlar spor salonu, sosyal yaşam evi, muhtarlar ofisi yapıldı, modern pazar yerleri ve hayvan hastanesinin yapımına başlandı. Vatandaşların konforlu ulaşımı için içinde televizyon, klima, internet ve kitapların bulunduğu kapalı 7 akıllı durak yapıldı.
Kentte 5 yıla sığacak hizmetler 1 yılda hayata geçirilirken, vadedilen çalışmaların yüzde 90'ı tamamlandı. Kalan yüzde 10'luk çalışmalar ise yer teminlerinin yapılmasının ardından hayata geçirilecek.



du. Kentte tiyatro, konser ve festival gibi 100'ü aşkın kültür sanat etkinliği gerçekleştirildi.
Yaz okullarında 10 bin çocuğa çeşitli branşlarda spor eğitimi verildi, 14 bin çocuk sinema ile tanıştırıldı. Çocuklara 25 bin tişört, 3 bin çanta, 3 bin atkı ile 14 bin kışlık giysi dağıtıldı.
Mardin'de 47 bin fidan dikimi yapıldı. Kocaeli Büyükşehir Belediyesi iş birliğiyle kentte protokol yolu yapımına başlandı.

"ŞEHRE DOKUNUYORUZ"

Yaman, geçen yıl 17 Kasım'da yapılan görevlendirmenin ardından vatandaşa hizmet için kolları sıvayarak, "Sizin için çalışıyoruz" sloganıyla bir çalışma programı hazırladıklarını, bu süreçte de 25'e yakın sosyal projeyi hayata geçirdiklerini dile getirdi.
Her doğan ve her ölen vatandaşın ailelerini ziyaret ettiklerini, askere ve hacca giden vatandaşların yanında yer aldıklarını ifade eden Yaman, engelli ve ihtiyaç sahibi vatandaşların ev temizliğinin yapıldığını, onlara evde bakım hizmeti sunulduğunu aktardı.
Yaman, ayrıca şunları kaydetti: "Bütün şehirde ben ve mesai arkadaşlarım yoğun bir çalışma ortaya koyuyoruz ve şehre dokunuyoruz. Cumhurbaşkanlığı ve hükümetimizin desteğiyle kadınlarımıza, gençlerimize, engellilerimize ve herkese hizmet ediyoruz ve edeceğiz. Mardin'de genç nüfus fazla ve bunun değerlendirilmesi gerekir. Şehir merkezinde 3 bin metrekare kapalı alana sahip bir gençlik merkezi oluşturduk. Gençlere yönelik umre ziyaretinin yanı sıra Kudüs ve Balkanlar ile kültür gezileri düzenledik. Hem gençlere hem de bütün vatandaşlara hitap edecek konser, festival, şenlik gibi birçok etkinlik gerçekleştirdik. Şehrin inancına, örf ve adetlerine uygun eski şenlikleri de yeniden canlandırdık. Her yeni doğan çocuğa ve evlenen çiftlere bir ağaç, her mahalleye taziye evi ve park yapımı çalışmaları sürüyor. Daha yeşil bir Mardin için çalışmalarımızı sürdüreceğiz."





4 DİLDE HİZMET

Belediye olarak oluşturdukları "Mardin Masa"nın bir marka olduğunu, 60 civarında çalışanın vatandaşlara Türkçe, Kürtçe, Arapça ve Süryanice hizmet verdiğini bildiren Yaman, bazı çalışanların masa başında çoğunun ise alanda hizmet yürüttüğünü vurguladı.
Yaman, en ücra kırsal mahalleye dahi gidildiğini, herkes ile ilgilenildiğine dikkati çekerek, vatandaşların büyük sevgisini kazanan personelin olumlu geri dönüşler aldığını, bundan dolayı belediyenin diğer birimlerinde de benzerlerini oluşturmaya hazırlandıklarını kaydetti.
Her türlü terör örgütleri ve suçlularla mücadeleye de devam edildiğini aktaran Yaman, bölgenin huzura kavuştuğunu anlattı.



MARDİN'İN ÇEKİM MERKEZİ 2018 YILINA BÜYÜYEREK GİRDİ

BAŞTA MARDİN HALKI OLMAK ÜZERE ÇEVRE İLLERE DE HİTAP EDEN VE ZİYARET EDİLEN MOVAPARK AVM, 2018 YILINDA DA DOLU DOLU BİRÇOK PROJEYİ HAYATA GEÇİRMEYE HAZIRLANIYOR. BÖLGENİN KÜLTÜREL YAPISINI DESTEKLEYEN BİRÇOK ÇALIŞMAYA İMZA ATAN AVM, MARDİN'E VE TÜM BÖLGEYE HİZMET VERME GÖREVİNİ AYNI BAŞARIYLA DEVAM ETTİRMEYİ PLANLIYOR.

Movapark AVM açıldığı 2012 yılından bu yana öncelikli hedefi olan Mardin halkına hitap etmiş ve bölgenin çekim merkezi olmuş; Diyarbakır, Şırnak, Şanlıurfa gibi komşu illerin ilçeleriyle beraber ziyaretçilerini ağırlamıştır. Havaalanının yanında konumlanması nedeniyle Mardin'e gelen yerli ve yabancı turistin, yatırımcının, iş nedeniyle yerleşenin ilk gördüğü yer Movapark AVM'dir. İki büyük ilçe arasında ve çevre illere olan mesafesi nedeniyle stratejik bir konumdadır. Movapark çevre iller ile sınırlı kalmayıp, Irak ve Suriye gibi komşu ülkelerden de ziyaretçileri sıklıkla alıyor. Mardin ve Kızıltepe arasında ilçe gibi hizmet veren Movapark AVM, bölgenin kültürel yapısını destekleyen çalışmalar, etkinlikler ve kampanyalar ile şehrin ekonomisine katkıda bulunuyor. Durmadan sunduğu hesaplı alışveriş fırsatları, indirimlerini hediye kampanyaları ile taçlandıran Movapark, 2012 yılından bu yana ziyaretçisini heyecanlandırarak misafir ediyor. Dünyaca ünlü markaları ile herkese hitap eden renkli etkinlikleri, moda, lezzet ve eğlence alanları ile Movapark AVM, ziyaretçilerine keyifli alışveriş deneyimi yaşatıyor.

MOVAPARK AVM ADINDAN SÖZ ETTİRMEYE DEVAM EDİYOR

Movapark AVM konuklarına daha iyi ve modern bir hizmet vermek için önce müşteri memnuniyeti ilkesiyle hem sektörde hem de Mardin'de iddiasını sürdürürken; seçkin markaları, sosyal çalışmaları, eğlence ve kültür, sanat hizmetleriyle pek çok ilklere imza attı ve atmaya devam ediyor. Alışveriş merkezi; lezzet, eğlence, sinema, bowling, lunapark ve Türkiye'nin en büyük aquaparkı ile ziyaretçilerini karşılıyor, hizmet veriyor. Her yaşta insanın kaliteli zaman geçirebilme ve keyifli alışveriş yapabilme özelliğine sahip olan Movapark AVM, şehrin ilk alışveriş merkezi olarak da adından söz ettirmeye devam ediyor.

UÇAN HOLLANDALI GEMİSİ AVM'DE HEYECAN YARATMAYA BAŞLADI

Movapark Alışveriş Merkezi, 2018 yılına büyüyerek giriyor. Yönetimi İnside Danışmanlık tarafından yapılan Movapark AVM etkinlik faaliyetlerine; bulunduğu coğrafyaya duyarlı, sosyal sorumluluk projeler yürüten kuruluşlarla işbirliği yaparak devam ediyor. Çocukların yoğun ilgisi ile ziyaret ettiği alışveriş merkezi, interaktif etkinlikleri ile çocuk ziyaretçilerinin yüzlerini güldürüyor. 2018 yılının ilk etkinliği Uçan Hollandalı gemisi şimdiden AVM'de heyecan yaratmaya başladı. Efsanevi gemi 20 Ocak'ta Movapark'a demir atacak. Movapark'ın ziyaretçileri Uçan Hollandalı gemisi mürettebatında heyecan dolu bir dünyaya adım atacak ve eğlenecekler. Uçan Hollandalı gemisine alınan 4-13 yaş grubundaki çocuklar korsan kostümleri giyerek; boyama etkinlikleri, halat atma, halat çekme, konsol oyunu, korsan gemisi kullanma ve gemici düğümü gibi birbirinden keyifli oyunları oynayacak, korsan dünyasını keşfe çıkma fırsatı yakalayacaklar. Movapark AVM, 2018 yılında dolu dolu birçok proje hayata geçirerek, Mardin'e ve tüm bölgeye hizmet vermeye devam edecek.

DÜNYANIN EN İYİ SU KAYNAĞI BURADA!

DÜNYA ÜZERİNDE EN İYİ DEĞERLERE SAHİP TERMAL KAYNAK NİTELİĞİNİ TAŞIYAN HAYMANA KAPLICALARI'NIN KAPILARINI TURİZM DÜNYASINA AÇAN GRANNOS THERMAL HOTEL&CONVENTİON CENTER ADINA GÖRÜŞTÜĞÜMÜZ GENEL MÜDÜR HÜSEYİN ÇİÇEK, "ÇOK YER GEZDİM, GÖRDÜM, FAKAT İDDİA EDİYORUM ALTERNATİF TIP VE GERÇEK TEDAVİ AÇISINDAN EN ŞİFALI SUYA SAHİBİZ DİYEBİLİRİM" AÇIKLAMASINI YAPTI.

Grannos Otel hakkında biraz bilgi verebilir misiniz? Yıl içerisinde ortalama doluluk oranınız nedir?

Haymana'nın tek 5 yıldızlı oteliyiz. 215 oda ve 600 yatak kapasitesine sahibiz. 80 dönümlük arazi üzerine kurulmuş olan otelimizin 42 bin metrekare kapalı alanı bulunuyor. SPA merkezimiz 9 bin metrekarelik büyüklüğüyle Türkiye'nin en büyük SPA ve termal alanına sahip. Ayrıca, Ankara Haymana Devlet yolu açılınca Türkiye'de bir ilk olan termal detox merkezimiz de hizmete girecek. Convention merkezimiz ise 6 toplantı salonu ile bölgemizin en büyük kongre merkezidir.



Yapısal olarak otel yatırımı tamamlanmış olsa bile, reklam ve tanıtım olarak yatırımlarımız devam ediyor. Bu sebeple şimdilik yıllık doluluk oranımız yüzde 50 oranında devam etmektedir. Ekim ve nisan ayları döneminde doluluklar artmakta, Ramazan dönemi ve yaz aylarında konaklama dolulukları düşmektedir. Fakat günü birlik yüzme, eğlence ve termal kür havuzlarından, fitness, tuz odası, sauna, hamam gibi aktivitelerden yararlanmaya gelen misafirlerimiz oluyor.

Haymana ve termal suyu hakkında neler düşünüyorsunuz? Tanıtım yeterli mi? Bunun için neler yapılabilir?

Şahinler olarak Haymana'ya böylesi devasa bir tesis yapmamızın nedeni, Haymana Belediyesi, T.C. İstanbul Tıp Fakültesi Tıbbi Ekoleji Hidroklimatoleji Anabilim Dalı Prof. Dr Zeki Karagülle ve Doç. Dr Mine Karagülle tarafından onaylanmış termal su analiz raporlarının bulunmasıydı. Haymana'nın suyu jeotermal değil, termal sudur. Birçok il ve ilçede jeotermal suyun sıcaklığı 75 veya 80 derece seviyesindedir. Fakat Haymana'nın suyu; kuyu çıkışı 44.6 derece, otele yer altı gelişi, kür havuzumuza hiçbir işlem yapmadan dökülmesi 41- 42 derece.

En büyük sorunlardan birisi tanıtım... Haymana'da maalesef yeterli tanıtım yapılamamış. Topyekün bir tanıtım yapamamanın eksikliğini çekiyoruz. Tüm otelciler, esnaf ve mülk amirleri olarak yurt dışına da uzanan bir tanıtım ve reklam kampanyası düzenlememiz lazım. Suyumuz kesinlikle söylüyorum Fransa'nın suyundan daha zengin minerallere sahip dünyanın en iyi suyu. Çok yer gezdim, gördüm, fakat iddia ediyorum alternatif tıp ve gerçek tedavi açısından en şifalı suya sahibiz diyebilirim.

Otelinize gelen müşterilerin Haymana adına memnun olduğu veya şikayetçi olduğu konular neler?

Haymana ile ilgili elbette sosyal etkinlikler ve çevre düzenlemeler bazında belli şikayetler var. Ayrıca Çal Dağı, Mangal Dağı Şehitliği gibi tarihi yerlerin ziyarete henüz açılmaması, daha otantik ve yerel ürünlerin satıldığı alışveriş caddelerinin olmaması vb. şikayetler söz konusu. Ancak, bu konuyu aşmak için gerekli girişimler yapılıyor. Belediyenin ve bizim bir takım projelerimiz var; gölet çevresinin rekreasyon alanına çevrilmesi ile yürüyüş yolları, bisiklet yolları ve bir balık tutma etkinliği alanı yapılması bu projeler arasında yer alıyor.

Son olarak neler söylemek istersiniz?

Haymana'da, üniversite ve yüksekokullarda turizm bölümleri açılmalı. Haymana'nın bir sağlık kenti, bir sportif kamp merkezi olabilmesi için tüm kurumların, sivil toplum örgütlerinin, belediye ve otelcilerin el ele vererek birlik olması gerekiyor. Haymana'nın bir Kemer, bir Belek olabilmesi için hiçbir eksiği yok. Sadece tüm benliğimizle buna inanmamız ve bu doğrultuda çalışmamız gerekiyor.

ERKEN REZERVASYONA YÜZDE 25 İNDİRİM!

ERKEN REZERVASYONUN AVANTAJLARINI SORDUĞUMUZ BOYALIK BEACH GENEL MÜDÜRÜ ORHAN BELGE, ERKEN REZERVASYONLARDA YÜZDE 25 İNDİRİM SAĞLADIKLARINI SÖYLEYEREK, ÖZELLİKLE ERKEN REZERVASYON YAPTIRAN KONUKLARIN ODA SEÇİMİ KONUSUNDA AVANTAJ YAKALADIĞINI DİLE GETİRDİ.

Otellerinde erken rezervasyonlarda yüzde 25'e kadar indirimli, avantajlı fiyatlar sunduklarını belirten Boyalık Beach Genel Müdürü Orhan Belge, erken rezervasyon yaptıran misafirlerinin özellikle oda seçiminde avantajlı olduğunu söyledi ve sözlerine şu şekilde devam etti: "Tesislerimizde tüm konuklarımıza standart olarak yüksek kaliteli hizmet sunuyoruz. Ancak yeşil yıldız belgesiyle doğa dostu olduğunu kanıtlamış, mavi bayrağa sahip dünyaca ünlü plajıyla sürekli olarak yüksek doluluk oranıyla çalışan tesislerimizde erken rezervasyon yaptıran konuklarımız oda seçimleri konusunda tabii ki daha avantajlı olabiliyor."

SEÇİM YAPMADAN ÖNCE OTEL MUTLAKA DETAYLI BİR ŞEKİLDE ARAŞTIRILMALI

Otel seçimi aşamasında tatilcilerin hangi kriterleri baz alması gerektiği konusunda bilgi veren Belge, "Otel seçiminde en önemli nokta tabii ki tesislerin hizmet kalitesi. Bu noktada hem uluslararası hizmet standartlarını sağlamış hem de geçmişte ağırladığı misafirlerinde iyi tecrübeler bırakmış tesislerin tercih edilmesi büyük önem taşıyor. Tatilcilere bu konuda verilebilecek en iyi tavsiye, tercih edecekleri otel hakkında detaylı bir araştırma yapmaları olacaktır" dedi.

"HAYATIN NORMALLEŞMEYE BAŞLAMASI 2018'DE SEKTÖRÜMÜZE OLUMLU KATKI YAPACAKTIR"

Son olarak son iki yıldır durağanlık yaşayan turizm sektörü için 2018'in nasıl bir yıl olacağı konusunda öngörülerini paylaşan Belge, "Turizm sektörü özellikle 2016 yılında büyük bir düşüş yaşamıştı. Bu düşüşte yaşanan hain darbe girişiminin ve Rusya ile yaşanan krizlerin büyük etkisi olmuştu. 2017 yılı, 2016 yılına göre çok daha başarılı bir yıl oldu. 2017'nin üçüncü çeyreğinde, hizmetler sektörü 2016'nın üçüncü çeyreğine göre yüzde 20'nin üzerinde bir büyüme gösterdi. Ülkemizde özellikle yaz turizminin turizmin, en kuvvetli alan olduğunu göz önüne alırsak, bu rakamın aslında sektörümüzün yıllık büyümesine denk geldiği değerlendirmesini yapabiliriz. Bu verileri de göz önüne alarak sektörümüz, pozitif bir trend yakaladı diyebiliriz. 2018 yılında da bu trendin süreceğini düşünüyoruz. Özellikle ülkemizin güneyinde yer alan komşu ülkelerde de savaşların sona doğru yaklaşması ve hayatın normalleşmeye başlaması 2018'de sektörümüze olumlu katkı yapacaktır" diyerek sözlerine son verdi.



















2018 GERÇEK VERİLERİN ORTAYA ÇIKACAĞI BİR YIL OLACAK

2017'NİN, ÇOK KÖTÜ GEÇEN 2016 YILINDAN SONRA TOPARLANMA SÜRECİNE GİRİLEN BİR YIL OLDUĞUNU BELİRTEN ESER HOTELS YÖNETİM KURULU BAŞKANI BÜLENT ALICI, 2018 YILI İÇİNSE, GERÇEK VERİLERİN ORTAYA ÇIKACAĞI VE ÖNÜMÜZDEKİ YILLAR İÇİN DAHA DOĞRU VERİLERİN ELDE EDİLECEĞİ BİR YIL OLACAĞINDAN BAHSETTİ.

Eser Premium Hotel hakkında kısaca bilgi alabilir miyiz? Otelin bulunduğu konum, oda ya da toplantı kapasitesi, sunmuş olduğu hizmetler (SPA& Fitness, restoran… vb.) neler?

Eser Premium Hotel&Spa, İstanbul Büyükşehir sınırları içerisinde seçkin bir sahil ilçesi olan Büyükçekmece'de bulunuyor. Özellikle mavi bayraklı deniz kıyısına ve TÜYAP International fuar alanına olan yakınlığı, çevrede konumlanmış olan sanayi, iş, endüstri ve alışveriş merkezleri için önemli bir konaklama, spor, SPA, dinlenme ve eğlence merkezidir. Otelimiz TÜYAP fuar alanına 4 dakika, Atatürk Havalimanı ve CNR fuar alanına 20 dakika uzaklıktadır. Eser Premıum Hotel&SPA'nın 144 exclusive oda (engelli odalar, sigara içilmeyen odalar dahil), 12 superior, 5 junior suite ve 11 senior suite olmak üzere toplam 172 oda, 434 yatak kapasitesi bulunmaktadır. 4 bin 500 metrekarelik SPA merkezi, aynı anda 2 bin 100 kişiye hizmet verebilen toplantı salonu kapasitesiyle otelimiz misafirlerine hizmet vermektedir.





Bu sezonki doluluk oranlarınız hakkında bilgi verir misiniz? 2017 sizler için nasıl geçti?

Şirketler ve fuar konaklamaları bazında iyi gelişmelerin olduğu, yeni şirketleri portföyümüze kattığımız bir yıl oldu, ancak tur seri ve yabancı turist anlamında beklentilerimizin altında kaldı.

Otelinizde konaklayan misafir profili kimlerden oluşuyor?

Otel misafir profilimiz yüzde 50 yerli yüzde 50 yabancıdır. Özellikle fuar dönemlerinde çok fazla Avrupalı misafirimiz otelimize gelmektedir. Yaz dönemlerinde ise Türk ve yabancı turistlere hizmet veriyoruz.

Nasıl bir fiyat politikası uyguluyorsunuz? Fiyat politikanızın otelinizin doluluk oranlarına etkisi nedir?

Hizmet standartlarımızdan ödün vermeden, piyasa koşullarını iyi derecede tahlil ederek, en satılabilir fiyatı belirliyoruz. Doluluk oranını artırmanız için doğru fiyatı uyguluyor olmanız çok önemli.

Son olarak 2018 yılının turizm sektörü için nasıl bir yıl olacağına dair öngörülerinizi alabilir miyiz? Bu yıl için turizm sektörüne yönelik hamleler neler olacak? Siz neler yapmayı düşünüyorsunuz?

2017 yılı, çok kötü geçen 2016 yılından sonra yavaş yavaş toparlanma sürecine girilen bir yıl oldu. 2018 ise gerçek verilerin ortaya çıkacağı ve önümüzdeki yıllar için daha doğru verileri elde edeceğimiz bir yıl olacak. Eser Hotels olarak tercih edilirliğimizi artırmayı ve hem doluluk hem de ADR olarak daha üst seviyeleri görmeyi hedefliyoruz. Bunu yaparken de misafir memnuniyetini en üst seviyede tutmaya gayret ediyoruz.



GÜNDEMDE AVRUPALI TURİSTİ YENİDEN KAZANMAK VAR

TÜRKİYE'NİN DÜNYA TURİZMİNDEKİ KONUMUNU VE 2017 YILININ TURİZM SEKTÖRÜ AÇISINDAN NASIL GEÇTİĞİNİ DEĞERLENDİREN LIONEL HOTEL İSTANBUL PAZARLAMA VE SATIŞ DİREKTÖRÜ/TUROYD YÖNETİM KURULU ÜYESİ BURÇAK ATAK, 2018 İÇİNDE ÖNGÖRÜLERİNİ BİZLERLE PAYLAŞTI.

Dünya turizminde Türkiye'nin konumu nedir?
Turizm sınır tanımaz. Türk turizminin geleceği ürün ve hizmetlerin geliştirilmesiyle şüphesiz heyecanlı bir hal alacaktır. Türkiye, uluslararası turizm arenasında doğal ve kültürel kaynaklara, tarihsel zenginliğe, coğrafi konuma, iklime ve turistik çekiciliğe sahip çok önemli bir turizm ülkesi. Son yıllarda ülkemizde turizm alanında gerçekleştirilen alt ve üst yapı yatırımları, uluslararası standartlarda inşa edilen havalimanları, turistik tesislerin kalitesi ve ürün standardizasyonu ve sürdürülebilir kalkınma politikası sayesinde turizmde önde gelen diğer ülkelere göre daha avantajlı bir durumda bulunmaktayız. Dünya Bankası, öteden beri Türkiye'nin uzmanlaşması gereken alanlardan biri olarak turizmi işaret etmektedir. Geçmiş 20 yıllık dönemde uluslararası turizm hareketleri ile doğru orantılı bir artış trendine sahip olan ülkemiz dünya turizmindeki konumunu sağlamlaştırmak için çok çalışmalıdır.

Türkiye'nin turizm potansiyeli hakkında bilgi verir misiniz?
Ülkemiz deniz-kum-güneş, tarih potansiyeli ile senelerdir hizmet üretiyor. Buna son yıllarda gastronomi, sağlık, eğitim ve alternatif sporlar da eklendi ve gelişim süreçleri devam ediyor. Ancak, henüz istenen noktada değil... Bizim turizm potansiyelimizi harekete geçirecek temel unsur para akışıdır. Bu sebeple, yabancı bankaların, finans kuruluşlarının ve uluslararası örgütlerin merkezlerinin ülkemizde aktif faaliyet göstermelerini sağlamalıyız.

Turizm sektörü için 2017 nasıl bir yıl oldu? Rakamlarla sektörün bu yılki performansını değerlendirir misiniz?
Resmi verilere göre, Türkiye 2016'da 11 milyon turist ve sekiz milyar dolar gelir kaybı yaşadı. Bu etki 2017'ye endişeli başlayan sektörümüzde fiyat indirimleri ve gelir kaybı ile yansımış olsa da, yılın ikinci yarısında toparlama gözlemlendi. Elbette bu toparlanma bizim beklediğimiz düzeyde değil henüz. TUIK verilerine göre 2017 yılının 9 aylık periyodunda 30 milyon 371 bin 417 ziyaretçi ile 20 milyon 174 bin 469 USD gelir üretmişiz. Son çeyrek için yaklaşık 5-6 milyon gelir çıkmasını bekliyorum. Yani bu seneyi daha evvel de yapmış olduğum tahminler çerçevesinde yaklaşık 26-27 milyon USD gelir ile kapatmış olabileceğimizi düşünüyorum.

Peki, 2018 yılı turizm sektörü için nasıl bir yıl olacak, neler öngörüyorsunuz? Bu yıl için turizm sektörüne yönelik hamleler neler olacak?
Geçen yıl 11 milyona yakın turist kaybımız oldu. En önemli etken de lokomotif destinasyonumuz olan İstanbul'a Avrupa'dan Air France, Iberia, Swiss, Alitalia, Austrian ve Amerika'dan Air Canada ile Delta havayollarının uçuşlarına son vermesiydi. 2018 bir önceki yıla oranla elbette daha iyi bir yıl olacak. Ben gelir bütçelerimizde minimum yüzde 20'lik, ADR'larımızda da minimum yüzde 12'lik bir artış olacağını öngörüyorum. 2017 de THY'nin agresif büyüme stratejisi nedeniyle yabancı havayolu şirketlerinin rekabetten çekilmesi ve ziyaretçi sayısında yaşanan düşüş, 3. Havalimanı'nın açılmasıyla birlikte yeniden artacağa benziyor.
Hepimizin gündeminde 2018'de Avrupalı turisti yeniden kazanmak var. Avrupalı turist de bence bu yıl oldukça iştahlı. Bizim kusursuz hizmetimizi, ülkemizin avantajlarını özlediklerini düşünüyorum.

Sağlık ve güzelliğin Kuzey Ege'deki tek adresi



HEM OTELE HEM DE 2018'E DAİR GÖRÜŞLERİNİ ALDIĞIMIZ ADRINA TERMAL HEALTH&SPA HOTEL CEYHUN ÖZSAN, "SAĞLIK VE GÜZELLİĞİN KUZEY EGE'DEKİ TEK ADRESİ ADRINA TERMAL HEALTH&SPA HOTEL, BİRBİRİNDEN FARKLI BÜYÜKLÜKTEKİ 6 ADET MODERN DEKORLU TOPLANTI SALONLARIYLA GELİŞMİŞ TEKNOLOJİNİN SAĞLADIĞI KOLAYLIKLARI VE ÜSTÜN HİZMET ANLAYIŞINI BİRLEŞTİRİP EĞİTİM VE MOTİVASYON AMAÇLI İŞ TOPLANTILARINIZA VE BANKET ORGANİZASYONLARINIZA DA EV SAHİPLİĞİ YAPIYOR" DEDİ.

Adrina Hotel'in, Kazdağları eteklerinde Antik çağlardan bu yana şifalı suları ile nam salan Güre-Edremit'te, Çanakkale-İzmir Karayolu üzerinde denize sıfır olarak konumlandırılmış, bölgenin en büyük 5 yıldızlı termal otel olduğunu belirten Adrina Hotel Genel Müdürü Ceyhun Özsan, "Otelimiz 246 oda 651 yatak kapasitesine sahiptir. 5 bin metrekare health&SPA merkezimizle misafirlerimize 'yepyeni bir sen öneriyoruz'. Ayrıca 6 modern toplantı salonumuz ile iş toplantılarına, banket ve organizasyonlara ev sahipliği yapmaktayız" dedi.

DİJİTAL MEDYA YORUM VE GÖRSELLERİ OTEL SEÇİMİNDE ÖNEMLİ

Otel seçimi aşamasında tatilcilerin hangi kriterleri baz alması gerektiği konusunda görüşlerini bildiren Özsan, "Misafirlerin öncelikle nasıl bir tatil istediklerini bilmeleri gerekiyor. Tercihleri doğrultusunda otelin konseptine, lokasyonuna, aktivitelerine, ulaşımına ve kalitesine mutlaka bakmalıdırlar. Bunlara ilave



olarak dijital medya yorum ve görsellerine de bakmalarını tavsiye edebiliriz" dedi.

2017 İÇ PAZARIN KATKISIYLA TOPARLANMA YILI OLDU

Son olarak son iki yıldır durağanlık yaşayan turizm sektörü için 2018'in nasıl bir yıl olacağına ilişkin açıklamalarda bulunan Özsan, "Sektörümüzün son iki yılda daha çok dış pazarda bir gerileme yaşadığını söyleyebilirim. 2017 yılını iç pazarın katkısıyla toparlanma yılı olarak görebiliriz. Turizm sektörü için 2018'in tüm pazarlarda daha dinamik, etkin ve karlılığı hedefleyen bir yıl olacağına inanıyorum" diyerek sözlerine son verdi.



"HER KRİZ AYNI ZAMANDA BİR FIRSATTIR"

TURİZM SEKTÖRÜNE SUNMUŞ OLDUĞU YATAKLARLA ÖN PLANA ÇIKAN YATCOP ADINA GÖRÜŞTÜĞÜMÜZ VE GEREK FİRMALARI GEREKSE TURİZM SEKTÖRÜNE YÖNELİK DÜŞÜNCELERİNİ ALDIĞIMIZ YATCOP YÖNETİM KURULU BAŞKANI DAVUT ALTUNBAŞ, TURİZM SEKTÖRÜNÜN FİRMALARINI VE SEKTÖRÜ NE ÖLÇÜDE ETKİLEDİĞİNİ ŞU ŞEKİLDE AÇIKLADI: "BU GÖRECE DURAĞAN ORTAMIN, HEM OTELLER HEM DE BİZ TEDARİKÇİLERİ ARASINDAKİ BAĞI ÇOK DAHA GÜÇLENDİRDİĞİ KANISINDAYIM. SONUÇTA BİZLER AYNI GEMİDEYİZ VE BU GEMİYİ HAREKET ETTİREBİLMEK İÇİN GEREK TURİZM TESİSLERİ GEREKSE DE TEDARİKÇİLER KENDİ ÜZERİNE DÜŞEN FEDAKARLIKLARI YAPMALI."



Turizm sektörüne yönelik sunmuş olduğunuz hizmetlerinizden bahseder misiniz?

Yatcop olarak dünyaca ünlü İtalyan markaları By Tonino Lamborghini ve Magniflex yataklarının Türkiye ile birlikte 17 ülkede temsilciliğini gerçekleştiriyoruz. Yaysız yatak ve yastık grubunda faaliyet gösteriyoruz. Türkiye genelinde yaklaşık 130 satış noktamız bulunuyor. Yurt dışı ile birlikte toplam satış noktamız 300'ü buluyor. Turizm sektörüne sunduğumuz yatakların öne çıkan temel özellikleri; kalite, arkasındaki üretim gücü, teknoloji ile harmanlanan tasarım ve garanti süresi. Yataklarımız, İtalya'daki tesislerde el değmeden üretilip paketlenerek tamamen hijyenik biçimde geliyor. Üreticimiz Magniflex, 50 yılı aşkın süredir bu sektörde. Tesislerinde her gün 10 bin adet yatak üretiyor. Yataklarda waterlatex özellikli su bazlı yeni nesil sünger kullanılıyor. Dolayısıyla doğala en yakın ürünü turizm sektörüne sunuyoruz. Tüm yatak modellerimiz 12 yıl garantili. Bu garanti süresi, turizm tesisleri açısından önemli bir maliyet avantajı sunuyor.

Sektör turizmin içinde bulunduğu durumdan ne ölçüde etkileniyor? Son birkaç senedir yaşanan durgunluk sizleri nasıl etkiledi?

Her kriz aynı zamanda bir fırsattır da. Bu görece durağan ortamın, hem oteller hem de biz tedarikçileri arasındaki bağı çok daha güçlendirdiği kanısındayım. Sonuçta bizler aynı gemideyiz ve bu gemiyi hareket ettirebilmek için gerek turizm tesisleri gerekse de tedarikçiler kendi üzerine düşen fedakarlıkları yapmalı. Oteller, yoğun rekabet ortamında misafirlerine yönelik ürünlerini daha katma değerli satmaya çalışıyorlar. Dolayısıyla tesislerinin kalitesini artırmak ve standartları sürekli yukarıda tutmak zorundalar. Sektördeki durağanlık bu yaklaşımın önüne geçmemeli ki, oteller, misafirleri için önemli bir kriter olan yatak kalitesinden ve konforundan ne olursa olsun taviz vermemeli.

Son olarak firmanızın yurt içi ve yurt dışı hedef ve yatırımlarına ilişkin bilgi verir misiniz?

Yatcop olarak, kurulduğumuz 2013 yılından bu yana 130'a yakın satış noktasına ulaştık. Türkiye'nin yanı sıra Türki Cumhuriyetler ile Orta Doğu'daki 17 ülkede temsilciliğini yürüttüğümüz İtalyan Magniflex ve By Tonino Lamborghini marka yataklarıyla şimdiye kadar pek çok turistik tesise hizmet verdik. Yeni hedeflerimiz arasında mağazalaşma da yer alıyor. Günde 10 bin yatak üretim kapasitesine sahip Avrupa'nın yarım asırlık İtalyan devi Magniflex'in tüm uyku ürünlerini, By Tonino Lamborghini yatakları ile birlikte Edirne'den Kars'a Türkiye'nin 81 ilinde Bedding World adını verdiğimiz yeni konsept mağazalar üzerinden hem turizm sektörü hem de müşterilerimizle buluşturmayı hedefliyoruz.



Sizleri Konforlu Ortamında Dinlenmeye ve Rahatlamaya Davet Ediyor...









Küçük şeylerin her şey anlamına geldiği mekanlar...



DOUBLETREE BY HILTON MALATYA
İnönü Cad. No: 174, 44090 Malatya/Turkey

Ayrıntılı bilgi ve rezervasyon
0422 377 70 00

Facebook.com/DTbHMalatya @DTbHMalatya DoubleTreeMalatya TripAdvisor.com/DoubleTree-Malatya



TARZIYLA DÜNYADA İLK VE TEK OLAN MÜZE

HİSART CANLI TARİH VE DİORAMA MÜZESİ'NİN 2 BİN SENELİK TARİHİ İÇERDİĞİNİ SÖYLEYEN HİSART MUSEUM KURUCUSU NEJAT ÇUHADAROĞLU, İNSANLIK TARİHİNİN YÜZDE 80'İNİN SAVAŞLARDAN İBARET OLDUĞUNU BELİRTEREK, "İSTANBUL'A VE TÜRKİYE'YE YAKIŞACAK BİR NOKTADA MÜZE AÇMAK VE BU MÜZEYİ DE SADECE BİR MÜZE OLARAK DEĞİL, TARİHİ BİR ARAŞTIRMA ENSTİTÜSÜ OLARAK KURMAYI DÜŞÜNÜYORUM" DEDİ.

Hisart Museum'dan bizlere kısaca bahseder misiniz? Müze hangi tarihi olayların dioramalarına ev sahipliği yapıyor? Müzeyi diğerlerinden farklı kılan özellikleri neler?

Hisart Müzesi yaklaşık 4 sene önce kuruldu. Bu müze 2 bin senelik tarihi içeren bir müze. Doğu Roma, Bizans, Selçuklu, Osmanlı'nın tüm dönemi, I. Dünya Savaşı, II. Dünya Savaşı, Kore, Vietnam, Körfez Savaşı, Kıbrıs Barış Harekatı gibi günümüze gelen önemli olay ve savaşları canlandıran, anlatan, gösteren bir müze… Bu müzenin en büyük farkı; tarihi savaşları, her ölçekte yaptığım maketlerle anlatmak. Aynı zamanda yanına da gerçeklerini (fotoğrafını, resmini, tablosunu) koyuyorum. Böylelikle müzeye gelen biri, burada tarihi olayların hem maketleriyle canlandırmasını görüyor, hem gerçek karakterleri orijinal kıyafet ve aksesuarlarıyla özel mankenlerin giydirilmiş olarak canlandırmasını görüyor hem de o dönemde kullanılmış eserleri ve antikaları fotoğraflarla desteklenmiş şekilde görüyor. Bu tarzıyla Hisart Canlı Tarih ve Diorama Müzesi dünyada ilk ve tek olan bir müzedir.

Diorama tekniğini bizlere biraz anlatır mısınız? Nedir diorama?

Diorama, ölçek gözetmeksizin herhangi bir konuyu maketle anlatan bir canlandırma tekniğidir. Bu konu, herhangi bir konu olabilir. Ama benim işlediğim konu tarihi savaşlar… Müzeye gelen kişiler, üç boyutlu bir tabloya bakıyormuşçasına olayın canlandırmasını görmüş oluyorlar.

Böylesi bir müze açma fikri nasıl doğdu?

Ben çocukluktan beri resim ve heykel yapıyordum. Bunlara olan ilgim ve yeteneğim sonrasında maket yapmaya başladım. Sonra yaptığım maketleri bir konu, bir mizansen içinde canlandırıp anlatmayı düşündüm. Maketler, dioramalar yapmaya başlayınca yanına da gerçek objeleri koymak istedim. Daha sonra objeleri bir vitrin mankeni gibi giydirip koymayı düşündüm derken git gide bu eserler arttı, eve ve büroya sığmayınca ve belli bir seviyeye ulaşınca da müze açmamızın gerekliliği kendiliğinden ortaya çıktı.







İnsanların müzeye ve dioramalara ilgisi nasıl?

Hakikaten çok farklı, çok iyi bir şey yaptığımızı her geçen gün daha iyi anlıyoruz. Çünkü buraya her kesimden, her yaştan, her ülkeden gelen kişilerin takdirini kazanıyoruz. Şu ana kadar buraya binlerce insan geldi. Bir tanesi bile memnun olmadan çıkmadı. Bu gerçekten çok büyük bir başarı… Tabii ki bir takım eksiklerimiz var. Binamız ve lokasyonuyla ilgili… Binamız yeteri kadar büyük ve geniş bir alanda kurulamadığı için vitrinlerde bir takım sıkışıklıklar var. Ama onları da yeni yere taşındığımızda aşmak için ciddi bir çalışma yürütüyoruz. İstanbul'a ve Türkiye'ye yakışacak bir noktada müze açmak ve bu müzeyi de sadece bir müze olarak değil, tarihi bir araştırma enstitüsü olarak kurmayı düşünüyorum. Çünkü insanlık tarihinin yüzde 80'i savaşlardan ibarettir. İnsanlık tarihinin içinden savaşları çıkarırsanız geriye bir şey kalmıyor. Onun için de savaş tarihi çok önemlidir. Türkiye'de yaşayan her vatandaşın tarihini çok iyi bilmesi gerekiyor. Çünkü tarih bir milletin hafızasıdır, belleğidir. Bu müzenin en büyük misyonlarından biri de; öncelikli olarak Türkiye'de yaşayan vatandaşlarımızın tarihe olan ilgi ve alakalarını artırmak, ayrıca yurt dışındaki ülkelerin bizi daha iyi tanımaları, anlamaları ve saygı duymalarını sağlamaktır.

Müzeye ziyaretler hangi gün ve saatlerde gerçekleşiyor? Ayrıca ücretler konusunda bilgi verir misiniz?

Hisart, pazartesi günleri hariç haftanın altı günü açık bir müze. Giriş ücreti yetişkinlerde 30 Lira, öğrencilerde ise 10 Lira. Ayrıca şehit yakınları, gaziler ve engelliler için ise ücretsiz.



Son olarak dünyaya açılmak gibi bir düşünceniz olup olmadığını öğrenebilir miyiz? Bununla ilgili bir plan varsa, amaca ulaşmak için ne gibi hazırlık çalışmaları söz konusu?

Dünyaya açılma fikrim kesinlikle var. Şu anki hedeflerimizden biri müzemizin yeni ve hak ettiği büyük bir yere geçmesi. Bu müzeyi bir eğitim kurumu haline getirmek; ders veren, uzman yetiştiren, atölyeleriyle, sergi, toplantı, konser salonlarıyla kültürel ve tarihsel bir araştırma merkezi kurmak istiyorum. Almanya, Fransa, İtalya, Rusya, Avusturya, Amerika, Çin, Japonya gibi ülkelerin başkentlerinde ve en iyi yerinde 4-5 ay süreli sergiler açmak istiyorum. Bu sergiler süresince birtakım belgesel filmler, sinema filmleri günleri, önemli tarihçilerin konuşmaları ve toplantıları da düzenlemek planlarım arasında. Bunlar içinde devletin destek vermesi, bunun bir devlet politikası haline gelmesi gerekiyor.

Yeni eserler yapmaya da devam ediyorum. Bu sene özellikle Çanakkale Savaşı, İstanbul'un işgalinin 100. yılı, Kut'ül-Amare Kuşatması gibi birçok konuda sergi açmayı planlıyorum.

Standartların dışında bir butik üretim



HER PROJEYE FARKLI BUTİK ÜRETİMLER YAPTIKLARINI BELİRTEN HOTELYA KURUCU ORTAĞI VE GENEL MÜDÜRÜ YÜKSEK MİMAR ZÜMRÜT DOYRAN, OTEL MOBİLYALARINA OLAN TALEBİN HER PROJE İÇİN FARKLILIK GÖSTERDİĞİNİ VE TASARIMLARIN PROJELERİN KONSEPTİNE GÖRE HAYATA GEÇİRİLDİĞİNİ İFADE ETTİ.

Turizm sektörüne yönelik sunmuş olduğunuz hizmetlerinizden bahseder misiniz?

Hotelya olarak hareketli ve sabit mobilya ürünlerinde beş yıldızlı otel projeleri daha yoğun olmak üzere AVM, rezidans, hastane, restoran, ofis, kafe, mağaza gibi her türlü proje için üretim yapıyoruz. Mimari ekiplerin tasarımlarını gerçekleştirdikleri her proje ekibimiz tarafından hayata geçiriliyor. Bizi farklı kılan en büyük özelliğimiz ise standart bir ürün yerine her projeye yönelik yeni butik üretimler yapıyor olmamız. Bununla birlikte çok güçlü bir organizasyon yapısına sahibiz. Müşterilerimize, bahçe mobilyasından ofis mobilyasına varıncaya kadar her türlü mobilya ihtiyaçları için hizmet verebiliyoruz.

Otel mobilyalarında ne gibi tasarımlar ön plana çıkıyor? Daha çok hangi ürünlere talep söz konusu?

Otel mobilyalarında, müşteri beklenti ve talepleri en temel kriter olarak karşımıza çıkıyor. Oteller genel olarak yüksek kalite ve estetik algısını yansıtan, işlevsel, dingin, rahatlatıcı, dinamik ortamlar sunan mekanlar olarak karşımıza çıkıyor. Her otelin ise kendine özgü bir atmosferi var. Bu mekanlardaki tüm mobilyalar; detay çözümleri, renk, kullanılan malzemeler ve ürünlerin dokusu ile mekanı tamamlayacak şekilde mimarlar tarafından tasarlanıyor. Bu noktada otel mobilyalarına olan talebin her proje için farklılık gösterdiğini ve tasarımların projelerin konseptine göre hayata geçtiğini söyleyebiliriz.

Peki, otel mobilyalarının mobilya sektöründeki konumu nedir? Sektörün gelişimi ve potansiyeli hakkında ne düşünüyorsunuz?

Otel mobilyaları, mobilya sektöründe çok önemli bir yere sahip. Yurt içinde ve yurt dışında devam eden projelerin bulunması ve yenilemeler, otel mobilyalarında üretiminin sürekliliğini sağlıyor. Özellikle yurt dışı projelerinde mobilya konusunda ülkemiz yoğun olarak tercih ediliyor. Ülkemizin konum olarak Asya ve Avrupa'ya yakınlığı tercih edilmemizi sağlarken, kalite, fiyat ve sunmuş olduğumuz hizmetlerimiz de ülkemizin tercih edilir konuma gelmesine katkı sağlıyor. Yerli hammaddeyi kullanıp ihracat yapan sektörümüzün, ülke ekonomisine sağladığı fayda yönünden birçok sektörün önünde olduğunu söyleyebiliriz.

Son olarak firmanızın yurt içi ve yurt dışı hedef ve yatırımlarına ilişkin bilgi verir misiniz?

Pazarlama ve satış faaliyetlerimizle birlikte var olan projelerimizin yanı sıra yeni projelere de imza atmaya devam ediyoruz. 2018 hedeflerimizde ise gerek yurt içinde gerekse yurt dışındaki pazarlama ve satış faaliyetlerimizi artırarak devam etmek var. Kalitesiyle bilinen, referanslarıyla tanınan bir firma olarak satış ekibimiz Türkiye'deki tüm projelerle ilgilenmeye çalışıyor. Yurt dışında yeni projelerimizle 2 ülkeyi daha referanslarımıza ekleyerek bu yıl sonunda 27 ülkeye ulaşmış olduk. 2018 yılı sonuna kadar ise; 30 ülkede, otel mobilyalarında olmayı hedefliyoruz. Hotelya olarak 2017 yılında bir önceki yıla kıyasla yüzde 40 büyüme kaydettik. Önümüzdeki dönemlerde sektöre katkı sağlayacak işlere imza atmaya, çalışmaya ve üretmeye devam edeceğiz.

OTEL GÜVENLİĞİNDE YENİ TEKNOLOJİLER

FARKLI SEGMENTLERE ÖZEL GÜVENLİK ÇÖZÜMLER SUNAN SECURITAS'IN GÜVENLİK SÜREÇLERİ VE KALİTE KOORDİNATÖRÜ HÜSEYİN ERİM İLE OTEL GÜVENLİĞİNİ VE YENİ TEKNOLOJİLERİ KONUŞTUK. ERİM, TEKNOLOJİK GELİŞMELERİN OTEL GÜVENLİĞİNDE RİSKLERİ MİNİMİZE EDERKEN, MALİYETLERİ DE DÜŞÜRDÜĞÜNE DİKKAT ÇEKTİ.



Gelişen teknoloji ile beraber 7/24 hizmet sektöründen olan oteller, her zamanki güvenlik usullerinden farklı olmak zorunda kalmıştır. Peki, ama bu farklılıklar nelerdir, kısaca bahseder misiniz?

Son dönemde yaşadığımız güvenlik hassasiyeti ile birlikte otel misafirlerinde konforun yanı sıra "Safe Hotel" belgesi arayışı da arttı. Bu sertifika otel seçimlerini ciddi oranda etkiler hale geldi. Bu kapsamda otellerde bir takım özel uygulamalara gidildi; otel sınırlarına gelen araçların fiziki ve elektronik kontrole tabi tutulması, araç altı aramalarında araç altı arama cihazı ve görüntüleme sistemlerinden etkin olarak yararlanılması, araç plaka okuma sistemlerinin kullanılması, misafir giriş noktalarında X-Ray, kapı dedektörü, bomba iz dedektörlerinin bulundurulması en sık alınan önlemler oldu.

Otellerde hırsızlıkların önlenmesi ve misafir odalarının güvenliğinin sağlanması için neler yapıyor, ne gibi tedbirler alıyorsunuz?

Otellerin öncelikli riskleri arasında yer alan hırsızlık vakalarına karşı teknoloji destekli birçok tedbir bulunuyor. Söz konusu tedbirler artık işletmelerin sıradan güvenlik uygulamalarının içinde yer alıyor. Tüm otel kullanıcılarının hareketliliği bir access otomasyonu tarafından kontrol ediliyor. Şöyle ki; misafir odalarına geçişler enkoder sistemi ile kısıtlanmakta ve her misafir kendisine tahsis edilmiş giriş kartlarını kullanarak asansör yardımıyla direkt kendi katına ve odasına ulaşmakta, her odada mevcut olan dijital kasalar sayesinde müşterilerin değerli eşyaları güvenlik altına alınmakta, hizmet personelinin anahtar kullanımı elektronik olarak takip edilmekte ve otel güvenlik yöneticilerinin de bağlı olduğu birçok internet platform ile oteller arasında yaşanan vakalar anlık olarak paylaşılmakta ve ilave tedbirler anında alınmaktadır.

Elektronik güvenlikteki yenilikler ve gelişmeler neler? Siz güvenlikte hangi teknolojik modellerden yararlanıyorsunuz?

Güncel hayatımıza yapmış olduğu katkıları bile takip etmekte zorlandığımız teknoloji, güvenlik dünyasına da her gün yeni uygulamalar ve teknik cihazlar getirmekte. Akıllı video analiz yazılımları sayesinde güvenlik ihlallerini anında görüntülemek artık mümkün. Bu yazılımlarla sınır ve çevre ihlali, belli bir bölgede rutin olarak gezinen kişi tespiti, izinsiz toplanma, şüpheli paket, yanlış park, ters yöne giriş gibi olumsuz durumları tespit edebiliyoruz. Bununla birlikte uzaktan izleme merkezimizdeki operatörün önüne ilgili alarm görüntüsünün gelmesiyle aksiyon alıyoruz. Alarm görüntüsünü alan operatör, gerekli gördüğü durumlarda uzaktan sesli anons yaparak şüphelinin suçu gerçekleştirmeden uzaklaşmasını sağlıyor, ardından kontrol ekiplerine ve kolluk kuvvetlerine haber vererek olayı hızlıca sonuçlandırıyor. Proje maliyetlerini düşürerek riski azaltan bu sistemler müşterinin ihtiyacına göre Securitas tarafından projelendiriliyor, kuruluyor. Bu kapsamda güvenlik çözümlerimizin teknoloji tabanlı entegre bir sistem olarak oluşturulması en önemli önceliğimiz.

Otel segmenti olarak konuyu değerlendirdiğimizde ise; akıllı kamera sistemleri, alarm sistemleri, özel yazılımlı el terminalleri, elektronik denetim formları, sanal devriye sistemleri, mobil kamera sistemleri ve biyometrik geçiş kontrol sistemleri gibi teknoloji tabanlı çözümlerimiz bir güvenlik mühendisliği yaklaşımıyla uzman personelimiz tarafından oluşturulmaktadır.

VİDEO ANALİZ İLE ŞÜPHELİ HAREKETLER TESPİT EDİLİYOR

Yeni nesil elektronik güvenlik çözümleri ve teknolojileri hakkında bilgi veren Panasonic Kurumsal Sistemler Ülke Müdürü Uğur Çağlar, oteller başta olmak üzere pek çok alanda güvenliği sağlamak adına hangi teknolojik modellerden yararlandıklarını ve güvenlik noktasında nelere dikkat ettiklerini bizlere anlattı.

"Panasonic olarak toplam güvenlik çözümleri konsepti bizim için çok önemli, bu sebeple yangın alarm ve CCTV sistemlerimizin birbirleri ile entegrasyonu tamamlandı. Artık müşterilerimiz bu Panasonic ürünlerini tek bir yazılım üzerinden birbirleri ile entegre olarak kullanabilecekler" diyen Panasonic Kurumsal Sistemler Ülke Müdürü Uğur Çağlar, "Video görüntüleme sistemlerinde, görüntü kalitesi ile beraber ürünlerimizin başarılı olduğu bir diğer özellik ise bant genişliği tüketimidir. Son dönemde kullanmaya başladığımız H.265 kodek ve geliştirdiğimiz "SmartCoding" teknolojisi sayesinde bant genişliği tüketiminde yüzde 70'e varan oranlarda avantaj sağlayabiliyoruz.

Son dönemlerde önemli üreticilerin güvenlik sistemlerine yapılan siber saldırılar, güvenlik sistemlerinin bu tür saldırılara karşı açıklarını ortaya çıkarttı. Bu tür saldırılara karşı güvenlik sistemlerimizi daha güvenilir hale getirmek için dünyanın bir numaralı bilgi güvenliği şirketiyle bir çalışma içerisindeyiz, kameralarımızın ve kayıt cihazlarımızın haberleşmesi esnasında kullanılan şifreleme metotları, sistemimizi çok daha güvenli bir hale getiriliyor. Bu sayede sadece güvenlik sisteminizi değil, bu sisteme bağlı olan şirketinizin diğer ağlarını da gerçekleşebilecek saldırılara karşı korumuş oluyorsunuz" açıklamasını yaptı.



OTEL GÜVENLİĞİNDE İNSAN KAYNAKLI HATALARI MİNİMUM SEVİYEYE İNDİRMEK AMAÇLANMALI

Otel güvenliğinde, konuklarının rahat ve güvende hissedeceği, müşteri mahremiyetine azami önem gösteren, insan kaynaklı hataların minimize edildiği çözümler tercih edilmesi gerektiğini söyleyen Çağlar, "Müşteri mahremiyetinin korunması amacı ile geliştirdiğimiz insan maskeleme özelliği, yönetici yetkisine sahip olmayan operatörlerin, görüş alanındaki insanları sadece bir siluet olarak görmesini sağlarken, yalnızca yönetici yetkisine sahip operatörler canlı ve kayıtlı görüntülerde bütün detayları görebilirler. Bu sayede konukların mahremiyeti en üst seviyede korunmuş olur" dedi.

Otel güvenliğinde önemli bir başka konunun ise insan kaynaklı hataları minimum seviyeye indirmek olduğunu belirten Çağlar, "Panasonic olarak bu amaç doğrultusunda sunucu ve kamera üzerinde çalışan çeşitli video analizlerine sahibiz. Emniyetten gelen şüpheli şahıs veri tabanının yüz eşleştirme sunucularımıza eklenmesi ile şüpheli şahıslar hızlı bir şekilde tespit edilebilir ve bu sayede olası tehlikeler önceden engellenebilir. Kameralarımızda bulunan sınır ihlali, bırakılan/kayıp obje, yetkisiz giriş ve sabotaj algılama analizleri ile yetkisiz eylemler operatör kontrolüne gerek kalmadan hızlı bir biçimde tespit edilir ve bu sayede işletmelerin maliyetleri azalır. Ayrıca pek çok otel, güvenlik sistemlerini çalışan denetimi ve müşteri memnuniyeti amacı ile de kullanmaktadır. Balıkgözü kameralarımız ile kullandığımız WV-SMR10 mikrofon, 360 derece ses kaydı yapabilen ama aynı zamanda görüntü üzerinde sadece seçilen noktanın dinlemesini sağlayan bir mikrofondur. Bu sayede bir mikrofon ile hem otel kapısındaki bir güvelik görevlisinin konuklar ile girdiği diyaloğu kontrol edilebilirken, aynı anda danışmada müşterinin şikayetleri kayıt altına alınabilir.

İçerisinde konferans ve toplantı salonları, alışveriş ve iş merkezleri barındıran otel komplekslerinde ise güvenlik sistemlerinin birbirleri ile bağlantılı ve birleşik olması, yönetim açısından sağladığı avantajlar sebebi ile tercih edilmektedir" diyerek sözlerine son verdi.

Daha fazla iş, daha az maliyet, daha olumlu çalışma koşulları...

Temizlik alanında insan sağlığını ve çevreyi koruyan, sürdürülebilir bir anlayışla müşterilere hizmet verdiklerinin altını çizen United Group İcra Kurulu Üyesi Nazan Civaş Keskin, "Kullanılan kimyasalların özellikle ekolojik olmasına dikkat ediyor, insan sağlığını korumaya yönelik malzemeler kullanıyoruz" diye dedi.



Otel, AVM, okul gibi alanlarda yoğun insan sirkülasyonu yaşandığı için temizlik sorunu yanında hijyen problemi de ortaya çıkmaktadır. Bu gibi yerlerde hijyen ayrı bir önem kazanmaktadır. Peki, bu alanların temiz, düzenli ve hijyenik olması için neler yapıyorsunuz?

Birçok hizmeti bünyesinde barındıran United Group olarak UFS Tesis Yönetimi (UFS) markamızla tesislerdeki temizlik, güvenlik, catering gibi işlerin tek elden verimli bir şekilde yönetilmesini sağlıyoruz.

UFS olarak temizlik alanında insan sağlığını ve çevreyi koruyan, sürdürülebilir bir anlayışla müşterilerimize hizmet veriyoruz. Günde binlerce kişinin ziyaret ettiği AVM, otel gibi alanlarda temizlik ve hijyenin sağlanması için mekanı detaylı olarak inceliyor, planlıyor, uygun ve ölçülebilir standartlar belirliyoruz. Standartları, binaların yer ve konumlarına, alanların işlevselliğine, ortam hacimlerine, mobilya türü ve zemin çeşitliliğine göre değerlendirerek, ölçülebilen temizlik periyotları ile etkili ve verimli prosedürler hazırlayarak, "daha fazla iş, daha az maliyet, daha olumlu çalışma koşulları" sağlayarak riskleri minimize ediyor; yapılan temizliğin kalitesini artırmak ve hijyeni sağlamak için belirlenen alanlarda, uluslararası kabul görmüş renk kodlarına göre malzeme, ekipman ve makine temin ediyoruz. Food court alanlarda masa temizlikleri tek kullanımlık bezlerle yapılıyor. WC alanlarında, kir ve bakterilerin yayılmadan ortamdan uzaklaştırılması gerekir. Bu alanların yüzeyleri, standart paspaslama sisteminin dışında, özel olarak geliştirilmiş, çok daha kısa sürede etkili sonuçlar alınan yeni teknolojik makineler ve dozajı ayarlanmış kullanıma uygun hijyenik moplarla temizleniyor. Food court ve ıslak hacimlerde haftalık bakteri ölçümleri yapılarak temizlik aşamasından sonra dezenfeksiyon işlemi yapılmalıdır. Bu konuda, UFS olarak, Sağlık Bakanlığı onaylı klordioksit uygulama ve ölçümlerini





düzenli olarak gerçekleştirmekteyiz. Genel alanlarda da yeni nesil temizlik sistemi kullanılmalıdır. Dozajlı mop yıkama çamaşır makineleri, mop kimyasalları, kat ekipmanlarına monte edilen kapaklı hijyen kutuları ile hazırlanmış sistemler kullanılarak temizlik iş gücünün daha etkinleştirilmesi, hijyenik ortam oluşturulacak, temiz ve hijyenin süreklilik kazanması sağlanacaktır.

UFS olarak, ortam hava kalitesinde hijyen sağlama amaçlı nanoteknolojik hava şartlandırıcılar kullanarak, havada bulunan bakteri ve sporların minimize edilmesini sağlıyoruz. Bahse konu olan binalarda kullanılan kimyasalların özellikle ekolojik olmasına dikkat ediyor, insan sağlığını korumaya yönelik malzemeler kullanıyoruz. Tekstil alanlarda da nanoteknolojiden faydalanarak, alanların temizlik periyotlarını düşürerek, hijyen kalitesini uzun süre kontrol edebiliyoruz.

Hijyen kontrolünü sağladığımız binalarda yüksek standartlarda sağlıklı hizmet vermeyi hedefliyorsak, atık yönetim süreçlerini de temizlik standartları ile ilişkili olarak değerlendirmemiz gerekiyor. Ayrıca, otopark ve dış alanların doğru kontrol edilmemesi iç alanlarda kirlenmeyi artırmaktadır. Bu konuda uygun makine kullanımı, binanın iç alan temizlik kontrolünün sağlıklı yürütülmesine de yardımcı oluyor.

Temizlik sektörünün önemli sorunlarından biri de uygun fiyata kalitesiz işler yapan firmaların varlığı… Peki, uygun fiyata kaliteli hizmet vermek mümkün mü? Siz bu dengeyi nasıl sağlıyorsunuz?

Tesis yönetiminin temel amacı doğru ve ihtiyaca uygun hizmeti üretirken hizmet alan müşterilerin daha karlı bir şekilde kaynaklarını yönetmesine yardımcı olmaktır. Tesis yönetimi firmaları bilgi ve deneyimlerini müşterilerine doğru bir şekilde aktarıp, hazırladıkları çalışma planları ve analizlerle alınacak hizmet kalitesini artırarak maliyetlerini optimize edebilirler. UFS olarak projenin ihtiyaçlarına göre çalışma metotları hazırlayarak bu dengeyi sağlayabiliyoruz.

Ortak kullanım alanlarının temizliğine yönelik nasıl bir periyodik programlamanız mevcut?

Ortak kullanım alanlarının işlevselliğine göre temizlik periyotlarımızı düzenliyoruz. Saatlik, günlük, haftalık, aylık yapılması planlanan işleri kalite prosedürleri ile belirleyerek iş programlarımızı oluşturuyoruz. Sistemin etkin yürütülmesi amacıyla yapılan görev dağılımı sonucunda ortak alanların temizlik ve kontrolü en uygun şekilde yapılıyor.

Temizliği kolaylaştıran ve sürekli takip gerektirmeyen yeni nesil ürün ve teknolojiler konusunda yorumlarınız nelerdir?

10 yıl içinde Endüstri 4.0 devriminin de getirdiği yeniliklerle temizlik personeline duyulacak ihtiyacın büyük ölçüde değişeceğini öngörüyoruz. Örneğin, robotlarla dış cephe temizliği ve yüzey temizliği günümüzde yapılmaktadır. Ayrıca, moplama işleminde özel tasarlanmış makinelerden destek sağlanarak, personel ve zamandan tasarruf edilmektedir.

Teknolojik yeniliklerin hızlandığı günümüz koşullarında tesis yönetim hizmetleri teknolojik gelişmeler karşısında ciddi yatırımlar yapmaktadır. Proje yönetiminde yazılım ve algoritmalarla makinelerin, personellerin ve kullanılan kimyasal ekipmanların takibi kolaylaşıyor, hızlıca rapor alınabiliyor. Böylece zaman ve maliyet açısından verimli, kesintisiz bir hizmet sağlamış oluyoruz. Tüm bunlarla birlikte personel takip sistemleriyle temizlik personelinin performansını takip ederek, mavi yaka personel yönetimi konusunda iş gücü kaybını önlemiş oluyoruz. Merkez ofislerimizde beyaz yaka personellerimiz için kullandığımız yazılım programları sayesinde tüm projelerimize eşit hizmet kalitesini sağlayabiliyoruz.

Yeni nesil ürünler kapsamında nanoteknolojik çalışmalarla alanların kirlenme periyotlarını uzatabiliyoruz. Bu teknoloji sayesinde çevreye duyarlı projeler oluşturuyoruz.

KİRLETMEMEK KÜLTÜRÜ ÜZERİNE ÇALIŞIYOR, KALİTELİ HİZMETE ODAKLANIYOR...

Uygun fiyatlarla kaliteli hizmet verme konusunda öncelikle eğitim ve kalite departmanlarına büyük iş düştüğünü söyleyen ATALIAN Global Services Firma Yetkilisi Kürşat Harmancı, ATALIAN olarak yoğun eğitim programları sonucu, personele malzeme maliyetini düşürücü, tasarrufa dönük bir refleks ya da ezber kazandırdıklarını belirtti.



Otel, AVM, okul… gibi alanlarda yoğun insan sirkülasyonu yaşandığı için temizlik sorunu yanında hijyen problemi de ortaya çıkıyor. Bu gibi yerlerde hijyen ayrı bir önem kazanıyor. Peki, bu alanların temiz, düzenli ve hijyenik olması için neler yapıyorsunuz?
Günümüzde ortak yaşam alanlarının artan büyüklüğünü ve çeşitlenmesini göz önünde bulundurduğunuzda hijyen sorununda en önemli etkenin çapraz kontaminasyon olduğu ortaya çıkıyor. Milyonların gezdiği veya zaman geçirdiği bu alanlarda elbette hijyen daha fazla önem taşıyor. Örneğin okullarda akşam, öğrenci çıkışı ve teneffüs sonrası, belirli alanlarda probleme açık yerler olan WC, masa, kapı kolları, oyun, soyunma ve giyinme alanları gibi öncelikli bölümler dezenfektan katkılı kimyasallar ile temizleniyor. AVM'lerde ise asansör, yürüyen merdiven, alışveriş sepeti, çöp alanları, WC ve bebek bakım alanları öncelikle dezenfekte ediliyor. ATALIAN temizlik ekiplerimizin bu alanlarda iş planları ve kimyasal eğitimleri farklılık gösteriyor.

Temizlik sektörünün önemli sorunlarından biri de uygun fiyata kalitesiz işler yapan firmaların varlığı… Peki, uygun fiyata kaliteli hizmet vermek mümkün mü? Siz bu dengeyi nasıl sağlıyorsunuz?
Tabii ki uygun fiyatlarla kaliteli hizmet vermek mümkün; ancak bu konuda öncelikle eğitim ve kalite departmanlarına büyük iş düşüyor. ATALIAN olarak bizler, hizmetin kalitesini yukarıda tutmak adına yoğun eğitim programları sonucu, personelimize malzeme maliyetini düşürücü, tasarrufa dönük bir refleks ya da ezber kazandırıyoruz. Bir örnek vermek gerekirse; Bilkent Üniversitesi'nde eğitim yoğunluğu sonucu personelin kullandığı kimyasal miktarının düşürüldüğünü, ekipman ve makine bakım onarım maliyetlerinin azaltıldığını gördük. Satın alma ve pazarlama iş birliğini sağlayıp müşterinin taleplerini doğru analiz ederek, maliyetin altında çözümler buluyor ve bu dengeyi sağlıyoruz. Satış ve pazarlama birimimiz, kurumları doğru şekilde inceleyerek, fiyat ve süreç performansı yaratarak; operasyon birimimiz ise içeride temizlemek değil, kirletmemek kültürü üzerine çalışmalar yaparak kaliteli hizmete odaklanıyor. Bunun sonucunda ATALIAN kalitesi müşterimize yansıyor ve devamlı olarak yüksek müşteri memnuniyeti bizleri motive ediyor.

Ortak kullanım alanlarının periyodik olarak en ince ayrıntısına kadar temizlenmesi önemlidir. Peki, ortak kullanım alanlarının temizliğine yönelik nasıl bir periyodik programlamanız mevcut?
Kurum inceleme ile verilen teklif sonucu proje başlangıç süreci; iş planları ve temizleme sıklıkları analizi, günlük, haftalık, 15 günlük ve aylık programlar şeflerimizin, bölge yöneticilerimizin dahil olduğu toplantılar ile saptanır ve uygulamaya başlanır. Süreç içerisinde yapılan planlamalarda gerekli olan revizeler yapılır. Aylık olarak gerçekleştirilen denetimler ile yapılan işlerin uygunluğu ve yeterliliği denetlenir, denetlemelerin sonuçları aylık olarak üst yönetime sunulur.

Verimlilik ve kalite için eğitim şart!

"Ortak kullanımın yoğun olduğu alanlar olan otel, AVM, hastane, okul vb. yerlerin temizliğinde hijyenin sağlanması için periyodik olarak temizlik yapılması şart. Özellikle kış aylarına girdiğimiz bu dönemde ziyaretçi sayısı artan bu yerlerin temizliği de haliyle gittikçe zorlaşıyor" diyen Mamaco Genel Müdür Yardımcısı Çiğdem Zorlu, "Bulaşıcı hastalıkların etkisi dolayısıyla bu alanların hijyen kurallarına uygun olarak temizlenmesi gerekiyor. Yürüyen merdivenler, kapılar, oturma grupları, tuvaletler, camlar, asansörler, ibadet ve oyun alanları öncelikle dezenfekte edilmesi gereken yerlerdir. Tuvaletlerde musluklar, asansörlerde düğmeler, yiyecek içecek bölümlerindeki masalar ve sandalyeler gibi ortak kullanım alanlarındaki bu yerlerin temizliğinde bulaşıcı virüslerin engellenmesi için özel temizlik malzemeleri kullanılmalıdır. Keza oyun alanı ve mescitlerde bulunan halı gibi zeminlerden hava yoluyla bulaşabilen bakterileri önlemek için teknolojik temizlik ekipmanlarıyla sürekli olarak temizliğinin yapılması gerekir" dedi.

VERİLEN TEKLİFLERİN BİR OPTİMUMU VAR

Sektördeki fiyatların ve kar marjlarının aşağı yukarı belli olduğunu dile getiren Zorlu, "Devlete ödenmesi gereken vergiler, personel primleri, maaşları hepimiz için aynıdır. Bu rakamların altına inebilen firmalarla da karşılaşıyoruz. Sonrasında haliyle en düşük ücrete verilen bu işler maalesef yürütülemiyor ve sonuç iki taraf için de olumsuz sonuçlanıyor, sektör de zarar görüyor. Öncelikle işe olması gereken uygun bütçeli teklifi veriyoruz. Çok düşük bütçeli teklif isteniyor ise 'hizmetin bazı kurallarını değiştirerek hizmet kalitesi sağlanabilir mi?' diye bakıyoruz. Verilecek teklifin bir optimumu var, bunun da altına inmemiz istenirse tekliften



Otel, AVM, okul, hastane... gibi yoğun insan sirkülasyonun yaşandığı alanların temiz, düzenli ve hijyenik olması için gerçekleştirmiş oldukları çalışmalar hakkında bilgi veren Mamaco Genel Müdür Yardımcısı Çiğdem Zorlu, bu alanlarda periyodik temizliğin şart olduğunu dile getirdi.

çekiliyoruz. Ancak 10 kişilik işin 15 kişi ile yapıldığını da görürsek bunu da belirtiyoruz. Bazen de insanlar verimli çalıştırılamadığı için yeterli hizmet sağlanamıyor ve personel artışı isteniyor. Çalışanın eğitilmesi ve doğru yönlendirilmesi de verimliliği ve kaliteyi arttıran önemli bir etkendir. Bu doğrultuda bizler de tüm çalışanlarımızı eğitimlere tabi tutarız. Bu eğitimler sadece doğru kimyasal kullanımı değil, temizlik ve hijyen, davranış kuralları vb. konuları içeren birçok farklı eğitimleri içerir. Vasıfsız personellerin temizlik işinin de bir meslek olduğunu anlamalarını sağlamaya çalışıyoruz. Adaylara firmamızı ve yaptığımız işleri anlatıyor, bir aile çatısı altında çalıştıklarını hissettirmeye çalışıyoruz, çünkü insana yapılan yatırımın mutlaka olumlu geri dönüşü oluyor" açıklamasını yaptı.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİKTEKİ BÜYÜK ROLÜ TEKNOLOJİ KAPTI!

Son olarak temizliği kolaylaştıran ve sürekli takip gerektirmeyen yeni nesil ürün ve teknolojiler konusunda yorumlarını aktaran Zorlu, "Teknolojinin her geçen gün değişmesi, yeni ürünlerin ve materyallerin çıkması, bunların nihai tüketiciye ulaştırılması biz hizmet sektöründeki firmaların kalıcı ve sürdürülebilirlikleri için olmazsa olmazlardır. ISO 10002:2004 ve TS EN ISO 9001:2008 sertifikalarına haiz bir firmayız. Tüm projelerimizde Avrupa standartlarına uygun profesyonel, endüstriyel sistemleri uyguluyoruz. Bünyemizde endüstriyel olmayan, insan sağlığını tehdit edici kimyasalları kesinlikle kullanmıyoruz. Doğa dostu ürünleri ve ekipmanları özellikle takip ediyoruz. Merkezimizin Almanya'da olması bize bu konuda büyük bir avantaj sağlıyor. Oradaki gelişmeler ve yenilikler ışığında bilgilendiriliyoruz. Ürünlerin Almanya'dan getirilmesini ve burada kullanılmasını sağlıyoruz" diyerek sözlerine son verdi.





TÜRKİYE'DE İLK DEFA MİKROFİLAMENT KUMAŞ ÜRETİMİ

NONWOVEN KUMAŞ ÜRETİMİNDE TÜRKİYE'NİN ÖNDE GELEN ŞİRKETLERİ ARASINDA YER ALAN VE TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK 500 SANAYİ KURULUŞU VE 500 BÜYÜK İHRACATÇISI ARASINDA BULUNAN MOGUL, TEMİZLİK UYGULAMALARINDA GENİŞ BİR YELPAZEDE ÜRÜN TEDARİĞİ AMAÇLAYARAK, GERÇEKLEŞTİRDİĞİ YATIRIMLARLA, UZAKDOĞU'DAN GELEN ÜRÜNLER BAŞTA OLMAK ÜZERE TEMİZLİK BEZİ İTHALATININ DA DÜŞÜRÜLMESİNİ HEDEFLİYOR.

Nonwoven kumaş üretiminde Türkiye'nin önde gelen şirketleri arasında yer alan Mogul, 1997 yılında kuruldu. Mogul, Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşu ve 500 büyük ihracatçısı arasında yer alırken, üretimini Gaziantep ve Lüleburgaz da bulunan tesislerinde gerçekleştiriyor. ABD'nin Güney Carolina Federal Eyaleti'nce yatırım daveti alan Mogul, vizyonu gereği bu yatırımını Mart 2017'de hayata geçirdi. Lüleburgaz tesislerinde ise iki farklı teknolojiye sahip yatırımı ile temizlik uygulamalarında geniş bir yelpazede ürün tedariği amaçlandı. Söz konusu yatırım ile Uzakdoğu'dan gelen ürünler başta olmak üzere temizlik bezi ithalatının da düşürülmesi hedefendi.

Hali hazırda çatısı altında 7 farklı nonwoven teknolojisi ile kumaş üreten Mogul'un kompozit kumaş imalatı yapabilme yeteneğine de sahip olduğundan bahseden Mogul Tekstil Satış Müdürü Faruk Aydın, "Toplam 500'ün üzerinde çalışanı bulunan Mogul'un ürün çeşitleri arasında polimer esaslı flamentler, nonwoven kumaşlar ile sentetik elyaftan mamul spunlace kumaşlar da yer alıyor. 20 yılda küresel pazarlarda da önemli bir yer edinen Mogul, başta gelişmiş pazarlar AB ve ABD olmak üzere dünyanın dört bir yanına rulo nonwoven kumaş tedarik ediyor. Mogul; fltreleme, hijyen, kişisel bakım, medikal, endüstriyel uygulamalar, inşaat, çevre, ev döşeme, ambalaj, otomotiv ve tarım uygulamaları için geliştirdiği kolaylaştırıcı ürünleri ile yurt içi pazarda olduğu gibi Amerika, Avrupa ve Asya pazarlarında da adından söz ettiriyor. Mogul, bir yandan nitelikli kumaş ihracatıyla ülke ekonomisine katkıda bulunurken, diğer yandan da dış ticaret açığının düşürülmesine destek veriyor. Geniş bir ürün yelpazesine sahip olan Mogul, müşterilerine güvenilir ve sürdürülebilir hizmet vermeye devam ediyor" dedi.

"Mogul olarak Hybrid teknolojisi ile üretim yapan Türkiye'de tek, dün-





yada ise iki şirketten biri olmayı başardık" açıklamasında bulunan Aydın, "Yüksek teknolojiye dayalı altyapımız ve geniş ürün yelpazemiz ile teknik tekstilde devrim niteliğinde önemli yeniliklere imza attık. Teknolojiyi geliştirirken önceliğimizi insan sağlığına verdik. Uzun dayanımlı mikrofilament kumaşlarımızı bağlayıcı kimyasallar ya da PVC kullanmadan üretiyoruz. Bu da karbon ayak izinin ve çevresel kirliliğin azaltılmasına büyük katkı sunmaktadır" ifadesini kullandı.

TOZ VE HAV BIRAKMAYAN TEMİZLİK ETKİSİ

Mikrofilamentlerden üretilen temizlik bezleri hakkında bilgi veren Aydın, "İnsan saç telinin 100'de biri inceliğindeki mikrofilamentlerden üretilen temizlik bezleri, mikrofiber temizlik bezlerine göre 5-10 kat daha ince bir yapıya sahiptir. Sonsuz mikrofilament yapısı içerisindeki mikro kanallar sayesinde toz ve kirleri çok iyi tutarak hapseder. Toz ve hav bırakmadığı için endüstriyel temizlik uygulamalarında etkin bir temizleme performansı sağlar. Sonsuz mikrofilamentlerin benzersiz yapısı sayesinde, zor ve hassas yüzeylerin yanı sıra cam, ayna ve boyalı yüzeylerin çizmeden temizliğinde ideal bir çözüm sunar. Sonsuz mikrofilamentler, boyutsal sağlamlık sağlarken, güvenli, çizilmeye karşı, lekesiz bir temizlik sağlar. Mikrofilamentlerin geniş iç yüzey alanı sayesinde, temizlik bezleri kendi kumaş ağırlıklarının 5 katına kadar sıvıyı emebilir. Mikrofilament kumaş, mukavemet, şekil veya yüzeyi bozulmadan 30-60 derece sıcaklıklarda 300 yıkamaya kadar dayanıklıdır. Mikrofilament temizlik bezleri toz ve kiri verimli bir şekilde toplarken, yıkamada bunu kolaylıkla serbest bırakır. Mikrofilament kumaş, çok ince gözenekli yapısı sayesinde, mikrofiber ve geleneksel tekstillere göre çok hızlı kurur, bu sayede kullanıcıya zaman kazandırır. Mikrofilament kumaş, her yönden güçlü özel bir yapıya sahiptir. Mikrofilament temizlik bezleri çoklu yıkama çevriminden sonra bile şeklini veya üniformitesini kaybetmez, yüksek kullanım dayanımı sağlar. Mikrofilament kumaşlar, uzun kullanım ömrü sağlar , bu nedenle kullanıcı için uygun maliyetli hale gelir" açıklamasını yaparak sözlerine son verdi.



BURADA ALIŞVERİŞ GELENEĞİ

KUŞAKTAN KUŞAĞA AKTARILIYOR

Türkiye'de cari açık vermeyen yegane sektörlerden olan mobilya sektörüne dair öngörülerini bizlerle paylaşan Modoko Yönetim Kurulu Başkanı İ. Etem Özçelik, aynı zamanda yönetiminde yer aldığı Modoko ve faaliyetleri hakkında da bilgiler verdi.



Öncelikle Modoko'nun mobilya sektöründeki faaliyetlerinden bahseder misiniz? Modoko'nun kuruluş amacı neydi, bu amaç için neler yapılıyor?

Modoko'nun tohumları 60'lı yıllarda mobilyanın duayen isimleri tarafından Kadıköy'de mobilyacılar pasajı olarak bilinen küçük bir alanda atıldı. 1969 yılında idealist zanaatkarlar, Dudullu'da Modoko'nun şimdiki alanının temellerini attılar. O dönemde imalathane olarak kullanılan Modoko şimdiki halini aldı ve 400'e yakın mağaza ile mobilyanın podyumu haline geldi…

Bir söyleşinizde Modoko'yu AVM'ye dönüştürmek istediğinizden bahsetmişsiniz. Peki, bununla ilgili çalışmalar var mı, varsa ne durumda?

Modoko şu anki hali ile bir açıkhava AVM'si olarak uzun yıllardır değerini korumakta. İstanbul'da açık bir alanda alışveriş yapabileceğiniz bu kalitede bir yer bulmak artık çok güç. AVM fikri her zaman proje halinde olan ancak şimdiki halinin değerini de bildiğimiz için ön fizibiliteye ihtiyaç duyan bir konu. Biz de fizibilitemizi tamamlamak üzereyiz ve sosyal binamızın hayata geçmesi sonrası Modoko'nun AVM olarak ziyaretçilere açılmasını gündeme taşımayı planlıyoruz. İstanbul'da 365 gün açık olan bir açık hava fuar alanını terk etmek o kadar kolay bir fikir değil.

Bu yıl gerçekleşen mobilya sektöründeki KDV indirimi sektörü nasıl etkiledi? KDV indiriminin yansımalarından kısaca bahseder misiniz?

Mobilya sektörü Türkiye'de cari açık vermeyen tek sektördür. Özellikle kaynağın yüzde 100 yerli olması bu hususta büyük önem taşımaktadır. KDV indirimi de elbette hem sektörü dolayısıyla Modoko'yu olumlu yönde etkilemiştir. Banka ve kredi kartlarıyla yapılan mobilya harcamaları, 2017 Şubat ayının ilk haftasında başlayan KDV indiriminin etkisiyle ilk yarıda rekor kırdı. 2016'yı 2,5 milyar dolarlık ihracatla kapatan mobilya sektörünün, KDV indirimiyle birlikte iç pazarda hedef büyüttüğünü söylemek mümkün. KDV indirimi sektörümüz için çok büyük bir nefes oldu. Düğünler ve ev taşınmalarının mart ayında başlamasıyla bahar aylarından itibaren satışlarımızda bir artış söz konusu oldu. Eylül sonuna kadar uzatılan KDV indirimi, firmaların özel kampanyalarıyla birleşince satışlarımıza olumlu yansıdı. KDV indirimi mobilya harcamalarında zirve yaptırdı.

Son yıllarda e-ticarette ürün satışları artmaya başladı. Peki, Modoko'nun e-ticarete yönelik geliştirme projeleri var mı, varsa kısaca bahseder misiniz?

Modoko, alışveriş geleneğinin kuşaktan kuşağa aktarımlarıyla hala geleneksel olarak devam ettiği yegane yerlerden biridir. Özel web sitemizde markalar hakkında detaylı bilgi ve görseller layıkıyla konumlanmıştır. Ayrıca markalarımızın kendi web sitelerinden de mobilya seçmek, fikir almak hatta bazı markalar özelinde internetten sipariş vermek de mümkün. Ancak Modoko özel bir çatıdır. Modoko'da zaten gezip görür, dokunur, hisseder, belki çayınızı kahvenizi içer ya da kişiye özel tasarım ve mimarlık hizmetinin tüm imkanlarından yararlanırsınız. Bu yüzden Modoko'daki sistemin, sektördeki "çabuk al ve tüket, sonra da sepete at" mantığındaki bazı marka ve pazarlama biçimleri ile karıştırılmaması gerektiğinin özellikle altını çizmeliyiz.

Son olarak 2018'e yönelik öngörülerinizi almak istesek, neler söylersiniz?

2016 ve 2017 ülkemiz ve sektörümüz için kimi zaman inişli kimi zaman çıkışlı olmuştur. Türkiye özel bir bölgedir. Her daim hareketlidir ve olacaktır da. Bu oldukça normaldir. Modoko da Türkiye'nin güncel devinimlerine alışkın, sektörü iyi tanıyan iletmeci ve üyelerin ellerinde emin bir konumdadır. Bu marka hiç kolay kurulmadı dolayısıyla varlığı da kolaylıkla yok olamaz. Bu nedenle geleneksel mobilyacılığın ilk adımı ve mobilya sektörünün podyumu sayılan Modoko bünyesine katacağı yeni marka ve üreticilere kapılarını 2018 yılında da açacak ve her daim büyümesinde hız kesmeyecektir.





KDV İNDİRİMİ 3. ÇEYREK RAKAMLARINI YÜKSELTTİ

TÜİK TARAFINDAN AÇIKLANAN VERİLERE GÖRE; BİRİNCİ ÇEYREKTE YÜZDE 5.3, İKİNCİ ÇEYREKTE YÜZDE 5.4 BÜYÜYEN TÜRKİYE EKONOMİSİ; TEMMUZ, AĞUSTOS, EYLÜL AYLARINI KAPSAYAN ÜÇÜNCÜ ÇEYREKTE YÜZDE 11.1 ORANINDA BÜYÜME GÖSTERDİ. TÜRKİYE, YÜZDE 10'A KADAR ÇIKAN BEKLENTİLERİ AŞARAK BÜYÜMEDE 2011 YILININ ÜÇÜNCÜ ÇEYREĞİNDEN BU YANA EN YÜKSEK SEVİYEYE ULAŞMIŞ OLDU.

"BÜYÜME RAKAMLARINDA KDV İNDİRİMİNİN ETKİSİ BÜYÜK"

Büyüme rakamlarıyla ilgili değerlendirmelerini paylaşan Türkiye Mobilya Sanayicileri Derneği (MOSDER) Başkanı Nuri Öztaşkın, "2017 yılı içerisinde KDV indirimi ve Kredi Garanti Fonu gibi teşvikler ekonominin canlanmasında önemli bir etki yarattı. Özellikle ekonomimizin lokomotif sektörlerinin başında gelen mobilya sektöründe ciddi bir büyüme söz konusu oldu. Açıklanan üçüncü çeyrek rakamlarında gördüğümüz büyümede kuşkusuz mobilya sektörünün de ciddi bir payı var. Özellikle Şubat ayında ilan edilen KDV indirimiyle mobilya sektöründe ciddi bir talep artışı yaşandı, ertelenmiş mobilya ihtiyaçları doğrultusunda sektörümüz hareketlendi. 8 ay süren KDV indirimi boyunca oturma grubundan çocuk odası takımlarına, yatak grubundan yemek odası takımlarına kadar satışlarda tüm ürün gruplarında marka bazlı adetsel oranda yüzde 20 ila 60 oranında artış yaşandı. Düzenleme sayesinde mobilya sektörü, ülke istihdamına da katkı sağladı" açıklaması yaptı.



"MOSDER OLARAK 2018 YILINDA DA YENİ YATIRIMLARLA ÜLKE EKONOMİSİNE KATKI SAĞLAMAYA DEVAM EDECEĞİZ"

Yaklaşık 500 bin kişiyi istihdam eden mobilya sektöründe, KDV indiriminin etkisiyle ilave 60 bin yeni iş imkanının ortaya çıktığını belirten Öztaşkın, "Sektör için KDV düzenlemesi, cirosal anlamda önemli sonuçlar doğurdu. Bu olumlu gelişmelerin ekonomiye olan yansımalarını da üçüncü çeyrek rakamlarının açıklanmasıyla birlikte görmüş olduk. Türkiye, KDV indiriminin ivme kazandırdığı iç pazardaki hareketliliğin etkisiyle diğer ülkeleri gerisinde bırakarak üçüncü çeyreğin en hızlı büyüyen ekonomisi oldu. Sektörün yüzde 75'ini temsil eden bir dernek olarak, mobilya sektörünün ekonomideki gelişmelerden fazlasıyla memnun olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. MOSDER olarak 2018 yılında da yeni yatırımlarla ülke ekonomisine katkı sağlamaya devam edeceğiz" dedi.

ADDO FURNITURE YENİ ÜRÜNLERİNİ TANITTI

ÇALIŞMA ALANLARINA ÖZEL YARATICI VE FONKSİYONEL TASARIMLAR GELİŞTİREN ADDO FURNİTURE, TASARIM VİZYONUNU VE ÖZGÜN TARZINI YANSITTIĞI SHOWROOMUNDA YENİ NESİL OFİSLERDE FARK YARATACAK YENİ ÜRÜNLERİNİ TANITTI.





Binalardan mutfaklara, mobilyadan endüstriyel tasarım ve ofislere kadar yaşamın her alanında değerlendirme kriteri haline gelen 'tasarım' olgusu, ofis dekorasyonunda da değişimin önünü açıyor. Güçlü bir vizyon belirleyerek bu akımı doğru değerlendiren, tasarım olgusunu başarının sırrı olarak benimseyen ve her alanda ön plana çıkaran Addo Furniture, akustik düzenlemelerden derinlik özelliklerine kadar ince bir tasarımın ürünü olan showroomunda yeni ürünlerini tanıttı.

YARATICILIĞI SİMGELEYEN ÖZGÜR VE YENİLİKÇİ TASARIM: HUB

Değişen çalışma ortamına paralel olarak ortaya çıkan gereksinimleri doğru analiz eden Addo Furniture, Sezgin Aksu imzası ile hayata geçirdiği HUB ürünü ile ofis dekorasyonunda yepyeni bir dönemin kapısını aralıyor. Günümüzde hızlı değişime uğrayan moda algısına ayak uyduran, özgür bir tasarım yaratma fikrinden doğan HUB, kolaylıkla ayak değişimine olanak sağlayarak yeni nesil çalışma kültürünün gerekliliklerine bir bütün olarak yanıt veriyor. Renk, ayak ve tabla seçenekleri ile HUB, toplamda onlarca çeşitle ofislerde fonksiyonelliğin tasarıma yansımasını simgeliyor. Bireysel çalışma alanları, sosyal alanlar, birim yöneticileri ve ev-ofisler için çözümler sunan HUB, açık ofislerde çalışan sayısına göre de düzenlenebiliyor. Coworking anlayışını destekleyen modülleri ile yüksek masalardan yazı tahtalarına ve dolaplara kadar sosyal bir ortam yaratan seri, yeni nesil ofislerde tüm alanlarda bütünlüğe olanak veriyor.

WİNG KOLTUK İLE RENKLENEN TASARIM ÇİZGİSİ

Addo Furniture Art Direktör Sezgin Aksu tarafından tasarlanan Wing koltuk, masif ahşap ve metal olmak üzere 12 farklı ayak seçeneği, başlıklı ve başlıksız olarak tasarlanan özgün yapısı, sırt ve başlık olmadan puf şeklinde kullanım seçeneği ile özel bir tasarım ürünü… Bekleme alanlarında ve toplantı salonlarında renk ve doku alternatifleri ile eğlenceli bir tasarım ürünü olan Wing, bulunduğu yerde sıcaklık hissi veren fonksiyonel bir ürün alternatifi olarak Addo Furniture koleksiyonunda yerini alıyor. Yapı olarak kanatlardan esinlenilerek tasarlanan Wing, sırt destekli tasarımında geriye doğru sahip olduğu doğal eğimi ile fonksiyonel bir kullanım sunuyor.

SADELİĞİ YANSITAN İTALYAN TASARIMI: INCONTRO

İnovatif tasarım çözümleri ile yeni nesil iş ve yaşam alanları oluşturan Addo Furniture, ünlü İtalyan tasarımcılar Jeremiah Ferrarese ve Paolo Scagnellato imzası taşıyan Incontro ile ofiste ve ortak alanlarda sadeliğe vurgu yapıyor. Özgün formu ve fonksiyonel yapısı ile dar mekanlara uyum sağlayan, minimal ve yalın tasarım Incontro, modern dekorasyonun tamamlayıcısı olarak dikkat çekiyor. Küçük ofislerden büyük projelere, bekleme alanlarından toplantı ve konferans salonlarına kadar birçok kullanım alanı için tercih edilebilen Incontro ailesi, farklı renk, ayak ve özellik opsiyonları da sunuyor. Ofis projelerinden otellere, hastanelerden havalimanlarına, konferans salonlarından okul ve üniversitelere kadar geniş bir kullanım alanına sahip olan Incontro sandalyeler, evlerde de özellikle mutfakta tercih ediliyor.

Ofis bölme sistemlerinde globalleşen marka Demontable



OFİS BÖLME SİSTEMLERİNİN, YERİNE VE MÜŞTERİLERİN KURUMSAL ÇİZGİLERİNE GÖRE TASARLANIP, FİRMALARA ÖZEL ÜRETİLDİĞİNİ BELİRTEN DEMONTABLE ŞİRKET ORTAĞI Y.MİMAR MEHMET DENİZ, "DEMONTABLE SİSTEMLER, DEMONTE ÜRÜNLERDİR. SİSTEM DETAYLARINA YAPILACAK EKLEMELER VEYA ÇIKARTMALAR İLE FARKLI YERLERDE YENİDEN KULLANILABİLİYOR. BU DA KULLANICI FİRMALARA UZUN VADEDE FİYAT AVANTAJLARI SUNUYOR" DEDİ.

Demontable firması hakkında kısaca bilgi alabilir miyiz? Firmanız hangi faaliyetleri gerçekleştirmektedir?

Demontable Ofis Bölme Sistemleri; idari binalardaki ofis ara bölme sistemleri, ıslak hacim WC kabin sistemleri ve mobilya gruplarının üretici firmasıdır.

Peki, uygulama alanlarınız neler?

Ana üretim konumuz olan Demontable Bölme Sistemleri ile birlikte, fabrikaların idari bina uygulamalarında mobilyadan, aydınlatma sistemlerine kadar ortalama 35 iş kaleminde, anahtar teslim taahhüt uygulaması yapıyoruz.

Ürünlerinizin özelliklerinden ve kullanım koşullarından biraz bahseder misiniz?

Demontable Ofis Bölme Sistemleri; isminden de anlaşıldığı üzere, demonte bir üründür. Sabit duvar sistemlerinin yerine tasarlanıp üretilmiş, estetik, fonksiyonel ve şirketlerin kurumsal bir yapıda oluşmasına etki eden bir görselliğe sahip sistemlerdir. Ayrıca, globalleşmiş Demontable markası ve isim tescili, firmamızın koruması altındadır.

Ürünlerinizin kurulumu ne kadarlık bir süreyi kapsıyor?

Sistemlerimiz, yerine ve müşterilerimizin kurumsal çizgilerine göre tasarlanıp, firmalara özel üretiliyor. Üretim ve montaj sürelerimiz, projelere göre değişkenlik göstermekle birlikte, maksimum 25-45 işgünü içerisinde sonuçlandırılıyor.

Peki, Ofis Bölme Sistemlerinin şirketlere sunmuş olduğu faydalar noktasında bilgiler alabilir miyiz?

Duvar olarak kullanılan Demontable Sistemler, satın alan firmalara özel bir demirbaş statüsünde gruplandırılıyor. Mali açıdan bakıldığında, yatırım yapılmak için satın alınan bir ürün olması sebebi ile vergi avantajı sağlıyor. Bununla birlikte Demontable Sistemler, bahsetmiş olduğum üzere demonte ürünlerdir. Sistem detaylarına yapılacak eklemeler veya çıkartmalar ile farklı yerlerde yeniden kullanılabiliyor. Bu da kullanıcı firmalara uzun vadede fiyat avantajları sunuyor.



2017 yılı sizler için nasıl geçti, 2018 için öngörüleriniz ve planlarınız neler?

2017 yılı, sektörümüzde ve ülkemizde düşündüğümüz hacimlerde büyüme süreçleri yaşatmadı maalesef. 2018 yılı için planlarımız içerisinde ise, tesis yatırımları ve ARGE çalışmalarımız ile daha verimli ve etkin ürünler üretip, müşterilerimize sunma hedefleri içerisindeyiz.

YAPIŞTIRICI İHRACATINDA SON 6 YILIN ŞAMPİYONU

“Türk sermayeli bir firma olarak başarıya giden yolun Ar-Ge yapmaktan ve özgün fikirler üretmekten geçtiğini biliyoruz” diyen Beta Kimya Pazarlama Yöneticisi Soner Özbuğa, 2017’de Ar-Ge’ye en yüksek yatırımı yapan 250 firma içinde yer aldıklarını söyledi.



Yapıştırıcı ve tutkal sektöründeki konumunuz hakkında bilgi verir misiniz?

Tamamı Tuzla’daki fabrikalarımızda Türk mühendisler tarafından geliştirilen ve üretilen ürünlerimiz, PVA bazlı ahşap tutkalları, siyanoakrilat bazlı hızlı yapıştırıcılar, poliüretan bazlı yapıştırıcılar, EVA bazlı hotmelt yapıştırıcılar, silikonlar ve mastikler, poliüretan bazlı köpükler ve teknik aerosoller olmak üzere 7 ana kategoride toplanmıştır. Her sene firmamızın durumunu ve markalarımızı ölçmek adına bağımsız araştırma kuruluşlarınca, pazar analizleri yaptırmaktayız. Müşterilerimizin firmamıza ve ürünlerimize bakış açısı bizler için çok önemli. Firmamız alanında lider ve çok iyi bir noktadadır, bunu da gönül rahatlığıyla söyleyebiliriz. Bugün 250’nin üzerinde çalışanı ile Beta Kimya sürekli ileri gitme amacı ile yoluna devam etmektedir. Ayrıca Beta Kimya, ISO’nun bu seneki verilerine göre Türkiye’nin ikinci 500 firması arasında yerini almıştır.

Türkiye’de pek çok sektöre ve firmaya ürün hizmeti sağladığınızı biliyoruz. Peki, yurt dışına yönelik neler yapıyorsunuz? İhracat çalışmalarınız ne durumda?

İKMİB verilerine göre Beta Kimya ihracatta “yapıştırıcılar” kategorisinde son 6 yılın ihracat şampiyonu bir firmadır. Özellikle yakın coğrafyamızda olmak üzere dünyanın tüm kıtalarına ihracat yapmaktayız. Kuzey Amerika’dan Hindistan’a, Rusya’dan Afrika’ya kadar geniş bir coğrafyada varlığımızı sürdürmekteyiz. Var olduğumuz ülkelerdeki marka bilinirliğimizi pekiştirmek, APEL ve MİTRE-APEL markalarını uluslararası markalarla aynı lige çıkarmak temel amacımız. Bunu yaparken kalite ve müşteri güvenini esas alıyoruz.

Türkiye’de siyanoakrilat bazlı hızlı yapıştırıcıları araştırıp geliştiren ve üreten ilk ve tek firma olarak bizlere Ar-Ge çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Firma olarak Ar-Ge’ye çok önem veriyoruz. Ar-Ge merkezi olma hedefimizi 2018 yılı içerisinde tamamlamayı planlıyoruz. 2017 senesinde Ar-Ge’ye en yüksek yatırımı yapan 250 firma içinde yer aldık. Bu bizim için büyük bir gurur kaynağı. Türk sermayeli bir firma olarak da başarıya giden yolun Ar-Ge yapmaktan ve özgün fikirler üretmekten geçtiğini biliyoruz. Bu ülkenin mühendisleri, beyinleri gerekli imkanlar verilirse çok iyi işler yapabilecek potansiyelde.

Son olarak 2018 için öngörülerinizi ve planlarınızı öğrenebilir miyiz?

2018 yılı için ülkemiz adına nispeten daha stabil ve istikrarlı bir yıl olacağını ön görüyoruz ve umuyoruz. Bu sebepten de 2018 için yeni entegre üretim tesisimizin yatırımını yapmış olduğumuzu da belirtmiş olalım. Türkiye’nin ve Ortadoğu coğrafyasının en büyük yapıştırıcı, tutkal üretim tesisini kuracağımızın da müjdesini verelim.

"ÜRÜNLERİMİZİ KALİTEDEN ÖDÜN VERMEDEN TÜKETİCİYE SUNUYORUZ"

Sandalyecity ve Ütopya Mobilya Yönetim Kurulu Üyesi Kerem Şekerci, "Sektörün gelişimi birçok konuda aşırı şekilde büyümeye gitmekte fakat her mobilya üreticisi aynı kalite ve standartta üretim yapamamakta. Artık ne yazık ki ucuz olsun iyi olsun mantığını kullanan tüketici potansiyeliyle karşı karşıyayız" dedi.



Turizm sektörüne yönelik sunmuş olduğunuz hizmetlerinizden bahseder misiniz?
Turizm sektörüne, başlı başına ahşap ve ahşap ürünleri hakkında tüketicilerimizin kullanım ve yaşam alanlarında akıllarına gelebilecek her türlü ürün hizmeti sunmaktayız. Ordu Grand Ayzek Otel, Double Tree Hilton Tuzla İçmeler, Sultanahmet Seven Hills Otel değerli müşterilerimiz arasındadır.

Otel mobilyalarında ne gibi tasarımlar ön plana çıkıyor? Daha çok hangi ürünlere talep söz konusu?
Daha çok otel müşterilerinin rahatına yönelik konaklayacakları, otel odalarına girdiklerinde rahat edip yorgunluklarını bir nebzede olsa atabilecekleri suit koltuklar dikkat çekmektedir. Restoran sandalyeleri de bunların başında geliyor.

Sektör turizmin içinde bulunduğu durumdan ne ölçüde etkileniyor? Son birkaç senedir yaşanan durgunluk sizleri nasıl etkiledi?
Bizleri etkileyen durgunluğun sırf turizmle alakalı olmadığını düşünenlerdenim. Hammadde fiyat artışları ve belirsiz yükselen kur bizlere dezavantaj olarak geri dönmekte.

Peki, otel mobilyalarının mobilya sektöründeki konumu nedir? Sektörün gelişimi ve potansiyeli hakkında ne düşünüyorsunuz?
Aslında otel mobilyaları bizlerin otel mobilyası olarak tanıdığı veya ileri sürdüğü bir şey değildir. İnsanların yaşam alanlarında rahat edebileceği şekilde ürettiğimiz her ürün otel mobilyaları değerindedir. Otel mobilyalarının yeri büyük fakat çok fazla değişkenlik gösterebilecek, yelpazesi geniş bir kulvardır. Sektörün gelişimi birçok konuda aşırı şekilde büyümeye gitmekte, fakat her mobilya üreticisi aynı kalite ve standartta üretim yapamamaktadır. Artık ne yazık ki ucuz olsun iyi olsun mantığını kullanan tüketici potansiyeliyle karşı karşıyayız. Hakkını vererek yapılan işlerin karşılığını alamadığımız şu günlerde birçok kalitesiz üretim yapılmakta. Tüketicilerimize, ürünlerimizin kalitesinden ödün vermeden onlara sunacağımızı belirterek ve istedikleri ucuzluğun kullandıkları ürünlerde ileriye dönük zamanlarda sorun oluşturacağından bahsederek, bilinçli tüketici olmalarını sağlayıp, kalitemizi belirtmek isteyenlerdeniz.



Son olarak firmanızın yurt içi ve yurt dışı hedef ve yatırımlarına ilişkin bilgi verir misiniz?
Firmamız, gerek yurt içinde farklı şehirlerde gerek yurt dışında çeşitli ülkeler de önemli kurum ve kişilere hizmet vermiş bulunmakta. Şu an için Özbekistan ve Kazakistan'da çeşitli yatırım, düşünce ve araştırmalarımız da devam etmektedir.



SAĞLIĞIMIZI KORUMAK İÇİN BİLİNÇLİ OLMALIYIZ!

Güzellik salonlarında tüm tıbbi müdahalelerin uygulanmasının ve lazer epilasyon yapılmasının yasalarımıza göre yasak olduğunu belirten Türk Dermatoloji Derneği Başkanı Doç. Dr. Güneş Gür Aksoy, bu konuda denetlemelerin yapıldığını ancak burada en büyük görevin halka düştüğünü söyledi.



Günümüzde artan güzellik salonları ve bu salonlarda gerçekleştirilen uygulamalar konusundaki düşünceleriniz neler? Sizce lazer-epilasyon tedavileri, botoks, liposuction… vb. pek çok uygulamanın bu merkezlerde yapılması ne kadar uygun?
Güzellik salonlarında tüm tıbbi müdahalelerin uygulanması ve lazer epilasyon yapılması yasalarımıza göre yasaktır. Burada bir yanlış anlaşılma olmuştur, güzellik uzmanlarının kullanımına izin verilen tek cihaz IPL cihazıdır. IPL bir ışık kaynağı olup, bir lazer değildir. Güzellik uzmanları IPL ile epilasyon yapabilirler, ancak IPL ile farklı dalga boylarını kullanarak leke tedavisi, kılcal damar tedavisi gibi tıbbi müdahaleleri yapmaları da yasaktır, botoks, dolgu, liposuction gibi uygulamaların tamamı tıbbi müdahale olduklarından hastane dışında yapılmaları yasaktır.

Bu konuda sizce gerekli denetlemeler yapılıyor mu?
Bu konuda İl Sağlık Müdürlükleri hassasiyetle denetlemelerini sürdürüyor. Şikayet edildiği anda söz konusu merkezler denetleniyor. Ancak elbette merkez sayısı çok fazla olduğundan hepsine yetişebilmek oldukça güç. Burada en büyük görev aslında halkımıza düşüyor. Bilinçli davranarak, kendi sağlıklarını koruma amacıyla bu tip merkezlerde tıbbi müdahaleler yaptırmamalılar.

Şu an sıkça görülen hastalıklardan biri de cilt kanseri… Peki, cilt kanserinin neden ya da nedenleri hakkında bilgi verir misiniz?
Cilt kanserlerinin en önemli nedeni güneş ışınları... En ölümcül kanserlerden biri olan melanom gelişiminde özellikle çocuk yaşlarında şiddetli güneş yanığı geçirmek risk faktörlerinin başında geliyor. Diğer cilt kanseri tiplerinde ise uzun yıllar güneş maruziyeti sonucu güneşin hücrelerde yarattığı hasarın birikimi ve kansere dönüşümü söz konusu. Cilt kanserlerinden korunmak için güneş ışınlarından korunmamız gerekiyor. Bebeklerin 6 aydan önce güneşe çıkarılmaması, sonrasında da ancak giysiler ve güneş koruyucularla koruyarak belli saatlerde güneşe çıkması önemli. Özellikle saat 10:00 ve 15:00 arası güneşe çıkmamak, daima gölgeyi tercih etmek, şapka kullanmak, ve güneş koruyucuları titizlikle kullanmak gerekiyor. Güneş koruyucuların dışarı çıkmadan önce sürülüp, en çok 3 saatte bir yenilenmesi ve bolca sürülmeleri gerekiyor.

▶ Bu alandaki tedavi yöntemleri ve son gelişmeler neler?
En önemli tedavi yöntemi erken teşhis... En ölümcül kanser olan melanom, erken teşhis edildiğinde cerrahi olarak çıkarıldığında tamamen tedavi olmuş oluyor. Erken teşhis için benlerinizi hem kendi kendinize kontrol etmeniz hem de şüpheli durumlarda dermatoloğunuz tarafından kontrol edilmesi gerekmektedir. Benlerde kaşıntı, kanama, büyüme, 40 yaşından sonra yeni çıkan bir ben kötüye gidişin habercisi olabilir, bu durumda dermatoloğunuza başvurmalısınız. Dermatoloğunuz dermatoskopla benlerinize bakarak kötü mü iyi mi, çıkarılması mı gerek anlar ve sizi bilgilendirir.
Bir yandan yeni ilaçlar da geliştirilmektedir. Özellikle melanom tedavisinde hayatta kalımı uzatacak etkili ilaçlar bulunmaktadır. Ancak her zaman için teşhis ne kadar erkense tedavisinin o kadar mümkün olduğu unutulmamalıdır. Halk arasında yanlış bir inanışla ilgili önemli bir hatırlatma yapalım; bıçak değen hiçbir oluşum kötüye dönüşmez, ama bıçağın değmesi kurtarıcı olabilir.

UYGUN VE DÜZENLİ TEDAVİ İLE HASTALIKSIZ DÖNEM GEÇİRMEK MÜMKÜN!

Cildimizi değiştiremediğimiz için sedef ve egzama gibi birçok cilt hastalığının tekrar oluşabileceğinden söz eden Acıbadem International Hastanesi Dermatoloji Uzmanı Dr. Hülya Sağlam, uygun ve düzenli tedavi sayesinde hastalıksız dönem geçirmenin mümkün olabileceğini dile getirdi.



Deri kanserlerinden sonra önemli hastalıklar arasında bulunan mantar, akne tedavisi ve takibi, alerjik egzamalar, ben takibi gibi konularda uyguladığınız tedavi yöntemleri neler?

Cilt kanseri, dünya da en sık görülen ölümcül kanser hastalıklarından biri. Güneş koruyucu kremlerin düzenli kullanımı, cilt kanserinden korunmanın en önemli yolunu oluşturuyor. Yıllık dermatoloji uzmanı tarafından benlerin kontrolü ve takibi yapılmalı. Gerekli görüldüğü durumlarda bilgisayarlı dermatoskopi ile kayıt altına alınmalı, hatta bazıları da gerekli görüldüğü takdirde çıkartılarak patolojik tetkik yapılmalı.

Mantar hastalıkları, en sık yaz aylarında karşımıza çıkıyor. Tüm vücutta görülebilen türleri olabileceği gibi, el ve ayak tırnağında da sıklıkla karşılaşıyoruz. En sık görülen cilt hastalıkları olup bulaşıcı ve bazı kişilerde örneğin diyabet hastalarında önemli riskler olması sebebiyle tedavisi ihmal edilmemeli.

Akne (sivilce), ergenlik döneminde en sık görülmekle birlikte, her yaşta ortaya çıkabilen ve estetik sorun oluşturabilen bir cilt hastalığı. Aknenin güncel tedavisinde medikal tedavinin yanı sıra mekanik olarak cilt temizliği, kimyasal peeling, karbonpeeling, dermapen, fraksiyonel lazer, iğneli radyofrekans gibi akne ve izlerinde etkili dermatokozmetik uygulamalar yapılıyor. Cildin ihtiyacına göre de düzenli dermatolog ziyaretiyle gerekli görüldüğünde uygun dermatokozmetik ürünlerin kullanımı ve Q Switched NdYag lazer ile yapılan karbon peeling gibi güvenilir ve etkili işlemlerle tedavinin devamı sağlanabiliyor.

Egzamalar, çok geniş bir grubu içine alan kaşıntı, kuruluk, kızarıklıkla karakterize cilt hastalıklarıdır. Genetik geçişli ve doğumdan 3 ay sonra başlayan atopik egzamalar, en çok kadınların elinde görülen kronik el egzamaları, yüzde, saçlı deride kuruluk kepeklenmeyle karakterize seboreik egzamalar en sık görülenler. Dermatoloji uzmanı gözetiminde takip edilen bu hastalıklarda, kişinin stres faktörü, beslenme alışkanlıkları, soğuk, sıcak ve güneş maruziyeti gibi birçok içsel ve dışsal faktörlerden etkileniyor olması, egzamanın tedavisini zorlaştırıyor. Kişinin kendine iyi bakması ve hekimiyle iyi bir iletişimde olması, akne de olduğu gibi tedavideki başarının altın anahtarını oluşturuyor.

Dermatolojik muayene, takip ve tedavilerde kullanılan modern teknolojiler konusunda bizleri bilgilendirir misiniz?

Teknolojinin ilerlemesini özellikle kozmetik estetik dermatoloji alanında görüyoruz. Lazerler sayesinde de daha etkili kozmetik sonuçlar elde etmek mümkün oluyor.

Deri hastalıklarının tedavi sonrası tekrarlama olasılığı nedir?

Cildimizi değiştirmediğimiz için sedef ve egzama gibi birçok cilt hastalığı tekrarlayıcı olabiliyor. Uygun ve düzenli tedavi sağlanarak hastalıksız dönem geçirmek mümkün oluyor.

“Sağlık teknolojisini en üst düzeyde takip eden ülkelerin başında geliyoruz”

İstanbul Cerrahi Hastanesi Genel Müdür Yardımcısı Dr. Bülent Neymen ve İşletme Direktörü Banu Başaran bizlere hem sağlık sektöründe oldukça iddialı olan İstanbul Cerrahi Hastanesi hem de ülkemizin sağlık turizmindeki gelişimi hakkında bilgiler verdi.





İstanbul Cerrahi Hastanesi'nin hastalara sunmuş olduğu hizmet ve ayrıcalıklar neler? Hastane nasıl bir yapıya sahip ve teknoloji ile ne kadar uyumlu?

Dr. Bülent Neymen: 1998 yılından bu yana Fulya Vadisi'nde hizmet vermekte olan bir hastaneyiz. Hastanemizin birçok hastaneden önemli farklılıkları var. Bunlardan en önemlisi özellikle butik hizmet verme anlayışıyla çalışmamız. Hizmet kalitesini belli bir seviyede sürdürebilmek ve butik sağlık hizmeti verebilmek adına SGK dışında bir hizmet alanında çalışmayı tercih ettik ve bu çalışma prensibiyle hastalarımıza hizmet veriyoruz. Özellikle Fulya Vadisi'nde olmamız sebebiyle yani bulunduğumuz lokasyonun özellikleri sebebiyle İstanbul'un en önde gelen hekim grubunun etrafında konumlandığı bir hastaneyiz. Bu kadar güçlü hekim grubunun olduğu bir bölgede bu hekimlerin ameliyatlarını yapabilmeleri ve hastalarına tedavi olanaklarını sunabilmeleri için hastanelere ihtiyaçları var. Onların bu ihtiyaçlarını karşılamada çok önemli bir görevi üstlenmiş durumdayız. Hastalarını getirip hastanemizde ameliyatlarını yapabiliyorlar. Bu ameliyatların sonunda tedavilerini yine hastanemizde sürdürdükten sonra; yurt dışından gelen hastalar ülkelerine, Türkiye'nin değişik bölgelerinden gelen hastalar da tekrar kendi şehirlerine sağlıklı bir şekilde gönderiliyorlar. Butik hizmet vermeyi öngören bir hastane olarak teknolojideki gelişmelerin gerisinde kalmayı kabul etmemiz mümkün değil. Türk hastalar aslında bu konuda son derece şanslı bir yapıya sahipler, çünkü dünyada sağlık teknolojisini en üst düzeyde takip eden ülkelerin başında geliyoruz. En hızlı şekilde, hem yetişmiş insan kalitesiyle hem de en üst düzey teknolojik ürünlerle bunu sahaya yansıtabiliyoruz ve bu hizmeti verebiliyoruz.

Hastanemiz üst düzey teknolojik olanaklarla hastalarına üst düzeyde sağlık hizmeti vermekle yükümlüdür. Zaten hem vizyonumuzda hem de misyonumuzda bu bizim için vazgeçilmez bir unsur. Özellikle Türkiye çapında hemen hemen hiçbir hastanede olmayan düzeyde teknolojik alt yapı yatırımlarımız da var; mesela 640 Slice Tomografi cihazımız bunların başında geliyor. Şu anda tüm Türkiye'de sadece 3 tane var. Bu cihazın en büyük özelliği tüm vücut

taramasını 10-11 saniyede yapabilmesi, kalp anjiyo taramalarını ise 3-3,5 saniyede tamamlayabilmesi… Bu da hastalara olağanüstü düşük dozda radyasyonla tedavi ve teşhis olanaklarını sağlıyor. Teknolojiyi en üst düzeyde takip edebildiğimiz konusunda iddialıyız. Yine teknolojide etrafımızdaki diğer hastanelerden daha önde olduğumuz bir alan da göz lazer cihazları… Açıldığı günden beri göz alanında marka olmuş bir hastaneyiz. Çok üst düzey lazer yatırımlarımız var. Türkiye'de başka hiçbir yerde olmayan hem yakını, hem uzağı aynı anda tedavi edebilen Teneo lazer cihazı da yine hastanemiz bünyesinde…

Şişli Kart sahiplerine özel indirimler sunuyorsunuz. Bu hizmetinizden bahsedebilir misiniz?

Banu Başaran: Şişli Belediyesi, sosyal sorumluluk projesi içerisinde Şişli bölgesinde bulunan tüm vatandaşlara çevre hastanelerde bir indirim uygulamasına gitti. Bizde hastanemiz olarak bu alanda Şişli ve çevresinde oturan bütün vatandaşlara diyetisten, BT anjiyo, check-up paketleri ve kanser taramaları gibi paketlerimizde yüzde 50 indirim uygulamasına geçtik. Ayrıca bunların dışında bu vakalara gelen hastaların diğer branşlardan aldıkları tüm tedavi hizmetlerinde de ilave yüzde 15 indirim yapıyoruz.

İstanbul Cerrahi Hastanesinin sosyal sorumluluk projelerinden ve gelecek dönem projelerinden bahseder misiniz?

Banu Başaran: "Sağlığa ihtiyaç duyan ama ulaşamayan veya ücretini karşılayamayan kişilere nasıl yaklaşımda bulunabiliriz?" diye düşünerek yola çıktığımızda, Türkiye'de bir ilk olan "Art in Hospital" ile, sanatın iyileştirici gücünü de arkamıza alarak bir proje geliştirdik. Buradaki amaç; özellikle meme kanserinin çok yaygın ve günümüzde giderek de yaygınlaşan bir hastalık haline gelmesi, tedaviye ihtiyacı olan ama ulaşamayan hastaların hem sanatla birleşmesi hem de sanatçıların bu konudaki katkıları ile toplumda farkındalık yaratmak üzere hastanemizin içerisinde bir galeri kurduk. Üç aylık periyodlarla sanatçılarımız burada gönüllü olarak sergilerini açıyorlar, onların eşliğinde farkındalık yaratarak projenin gelirini de meme kanseri tedavisine ihtiyacı olan hastalara ulaştırıyoruz.



Diğer sosyal sorumluluk projelerimiz de her kurumun yaptığı gibi; sokak hayvanlarının yemek artıklarımız ile beslenmesi. Balat'ta Hobbit House'la ortaklaşa çalıştığımız ihtiyacı olan çocuklara yönelik çeşitli yardım çalışmalarımızı zaman zaman yürütüyoruz.

Sağlıkta farkındalık yaratmak istiyoruz. Önümüzdeki dönem içerisinde de yine önemli günlerde sosyal sorumluluk projelerimize tıbbi farkındalıklar yaratarak devam edeceğiz.

Türkiye sağlık turizminde dünyanın neresinde?

Banu Başaran: Sağlıkta özel sektör son 20 yılda çok ciddi yol aldı. Avrupa'da çöken sigorta şirketleri ve devletlerin içerisindeki ödemelerde ciddi sıkıntılar var. Avrupa nüfusu giderek yaşlanıyor. Özel sağlık sigortaları ya da devlet sigortaları bunları devlet bütçesinden karşılamamaya başlayınca Türkiye aslında Avrupa için 2004-2005 yıllarında bir cazibe merkezi haline gelmeye başladı. Türkiye'de çok fazla sayıda akredite olmuş hastanenin bulunması, doktorlarımızın yeterliliği, uluslararası arenadaki bilinirliği, Türkiye'nin fiziki ve coğrafi koşulları, fiyatlar açısından uygun olması nedeniyle Türkiye sağlık turizminde tercih edilir duruma gelmiştir. 2005-2010 yılları arasında Avrupa Türkiye'yi bu anlamda çok daha tercih eder hale gelmişken, bu zamana kadar gelmeyen Körfez ve Mena dediğimiz Afrika bölgelerinden, GCC ülkelerinden de Türkiye'ye çok fazla sayıda hastaneler, kurum ve kuruluşlar gelmeye başladı. Sağlık sektörü bu alanda, oralarda tanıtıcı faaliyetlerini yürütmeye başladı. Devlet teşvikleri bu konuda ciddi anlamda artırıldığı için Türkiye sağlık turizmi, pazarda üçüncü sırada yerini almaya başladı. Fiyat ve güvenilirlik en önemli kriterlerin başında yer alıyor. Bekleme sürelerinin olmaması ve istedikleri platformdaki hekimlere kısa sürede ulaşabilmek Türkiye'yi ciddi bir cazibe merkezi haline getirmeye başladı. Özellikle kalp cerrahisi, göz, onkoloji, kısırlık tedavileri ve genel cerrahi alanında gerçekten çok ciddi başarılar elde ettik. Daha da iyi noktalara geleceğimize inanıyorum.

Ordu'nun ilk ve tek radyoterapi merkezi

ONKOLOJİ VE ONKOLOJİNİN ALT BRANŞLARI, ÜLKEMİZDE EN SIK GÖRÜLEN KANSER TÜRLERİ VE KANSER HASTALIĞININ TEDAVİSİNE YÖNELİK BİLGİ VEREN ADA ONKOLOJİ HASTANESİ YRD. DOÇ. DR. ERKAN GÖCEN, AYNI ZAMANDA MERKEZİN UYGULADIĞI SOSYAL HASTANECİLİK FAALİYETLERİ HAKKINDA DA BİZLERİ BİLGİLENDİRDİ.

Ordu'nun ilk ve tek radyoterapi merkezi olarak kurulan Ada Onkoloji hakkında detaylı bilgi alabilir miyiz?
Ada Onkoloji 2010 yılında birkaç girişimci radyasyon onkolojisi uzmanı tarafından kuruldu. Sağlık Bakanlığı'yla yapılan yazışmalar sonucu Ordu ilinde onkoloji hizmetinin yetersiz olduğunu öğrendik. Netice olarak Ordu Üniversitesi karşısında, yüksek standartlar ve teknolojik imkanlarla, alanında uzman 12 personelimizle bölge halkımıza 5 yıldır hizmet veriyoruz. Bölge için radyoterapi merkezi büyük bir ihtiyaç olduğu için hem kuruluş aşamasında hem de sonrasında irtibata geçtiğimiz tüm kurum ve kuruluşlar, özellikle Sağlık İl Müdürlüğü fazlasıyla yardımcı oldu. Klinik olarak sadece Ordu ve Giresun'a hizmet etmekle kalmayıp, Trabzon ve Samsun radyoterapi kliniklerinin de yükünü hafifletiyoruz.

Onkoloji nedir? Onkolojinin altındaki alt branşlar kaça ayrılır? Her branşın özelliklerinden ve sorumlu olduğu işlerden bahseder misiniz?
Onkoloji en geniş anlamıyla tümörü meydana getiren sebepleri, tedaviyi ve korunmayı araştıran bilim dalıdır. Radyasyon Onkolojisi ve Tıbbi Onkoloji olarak iki branşa ayrılıyor. Tıbbi (medikal) Onkoloji branşı hastalara kemoterapi uygulayan uzmanlık alanıdır. Radyasyon Onkolojisi ise tümörlü dokuyu hedefleyip sağlıklı organları koruyan tekniklerle ışın tedavisi olarak da adlandırılan radyoterapi tedavisini uygulayan bilim dalıdır. Bu tedavi yönteminde hastalarda daha etkin bir sonuç almak ve yan etkiyi azaltmak için geliştirilmiş özel cihazlar kullanılmaktadır.



Ülkemizde en sık görülen kanser türleri nelerdir?
Erkeklerde akciğer ve prostat kanseri, kadınlarda ise meme kanseri en sık görülen kanser türüdür. Maalesef sigara tüketiminin kadınlar arasında yaygınlaşmasına bağlı olarak akciğer kanseri kadınlarda da sık görülmeye başlamıştır.

Peki, kanserin tedavisine yönelik uyguladığınız yöntemler neler? Hangi hastaya hangi tedavi yöntemini uyguluyorsunuz?
Patolojik tanısı konan hastanın evresini belirlemek için gerekli filmler çekildikten sonra ameliyat için uygun olan hastalar ameliyat edilmektedir. Ameliyat sonrası kemoterapi ve radyoterapi şeklinde tamamlayıcı tedaviler uygulanmaktadır. Erken yakalanmış bir prostat kanserinde radyoterapi tek başına cerrahi kadar etkin bir tedavi yöntemidir. Nazofarenks (üst yutak) kanserlerinde radyoterapi ile kemoterapi tek tedavi seçeneğidir. Gene erken tespit edilmiş bir larenks (gırtlak) kanseri de radyoterapi ile tedavi edilebilmektedir.

SGK'lı hastadan ücret talep ediliyor mu? Bize biraz hasta hizmetlerinizden bahseder misiniz?
SGK ile tam kapsamlı bir anlaşmamız mevcut. Hastadan herhangi bir ücret talep edilmiyor. Ordu ve Giresun başta olmak üzere çevre illerdeki hastalarımıza da hizmet sunuyoruz. Radyoterapi tedavisi uzun soluklu bir tedavi olduğu için hastalarımızın hafta içi her gün merkezimize gelmesi gerekiyor. Hastalarımızın ulaşım problemini çözme adına Giresun'a, Fatsa ve Ünye'ye her gün servislerimiz mevcut. Ayrıca isteyen hastalarımız için misafirhane hizmetimiz de bulunuyor.

SEDEF HASTALIĞI ÇÖZÜMSÜZ DEĞİL!

Cilt yüzeyinde, hafif kırmızı pullanma ve sedefi beyaz kabuklanma gösteren lezyonların varlığına "Sedef Hastalığı" denir. Bu belirtilerin 1-2 milimetreden 10-20 santimetreye kadar büyüklükte, çok değişik şekillerde, bir veya daha fazla sayıda olabildiğini söyleyen Medical Park Ordu Hastanesi Deri ve Zührevi (Cildiye) Hastalıklar Uzmanı Dr. Kemal Tekeş, sedef hastalığının belirtileri ve tedavi yöntemlerinden bahsetti.



Sıklıkla bu hastalar hangi şikayetle polikliniklere müracaat eder? Başka bulguları ve tipleri var mıdır?
En çok görülen tipi psoriaizis vulgaris denilen, gövdede, diz ve dirseklerde, bazen saçlı deride yerleşen beyaz kuru kabuklarla seyreden tipidir. Ender olarak vücudun çok geniş alanlarını kaplayan tipleri de vardır.
Saçlı deride, avuç içinde, ayak tabanında, büklüm yerlerinde yerleşenler mantar hastalığı, egzama ve benzeri başka hastalıkları çok taklit ederler ve bazen doktorlar dahi bunları ayırt edemeyebilirler. Ancak deri hastalıkları uzmanlarının bu konudaki deneyimleri tanı için yeterli olacaktır.

Bu hastalar nelere dikkat etmelidir? Hangi etkenler bu hastalığı tetikler?
Deri yüzeyinin zedelenmesine yol açan çeşitli mekanik, fiziksel ve kimyasal travmalar sağlam deri bölgelerinde sedef belirtilerinin ortaya çıkmasına neden olur. Buna "Köbner Fenomeni" denilir. Akut streptokokal enfeksiyonlar, bazı ilaçlar (lityum, beta adrenejik blokörler), emosyonel stresler hastalığı başlatabilir ya da alevlendirebilir. Bunların yanı sıra hormonal etkenler, kalsiyum eksikliği ve diyalizin lezyonlarda artışa yol açtığı bilinmektedir..
Sedef hastalarında el tırnaklarında yüzde 50, ayak tırnaklarında yüzde 35 oranında tutulum olur. Tırnaklarda kalınlaşma, renk değişikliği ve bazen noktasal çukurcuklarda oluşabilir.

Sedef nasıl ortaya çıkar? Hangi yaşlarda daha çok görülür?
Sedef patogenezinde poligenetik ve çevresel etkilerin varlığı uzun yıllardır bilinmektedir. Hastalık genetik yatkınlığı olan kişilerde çevresel faktörlerin etkisiyle ortaya çıkmaktadır. Genel nüfusun yüzde 1-2'sini etkileyen sedef, çocukluk çağı cilt hastalıklarının da yüzde 4'ünü oluşturmaktadır. Erkek ve kadınlarda eşit sıklıktadır. Tüm yaş gruplarında görülebilmesine karşın başlama yaşı genellikle 30 yaş civarıdır. Erken başlangıç (<40 yaş) Tip I psoriazis adını alır ve daha şiddetli hastalığı belirtir. Tip I psoriazisde aile öyküsü varlığı olasılığı daha fazladır. Tip II psoriazisde (40 yaş<) hastalığın seyri ve prognozu daha iyidir.

Sedef hastası akraba, genetik yatkınlık riskini arttırır mı?
Aile öyküsü olmayan bir çocukta sedef gelişme riski yüzde 1 ile 4 arasında iken, bir ebeveyninde sedef varsa risk yüzde 10'a, her iki ebeveyninde varsa yüzde 50'ye yükselmektedir.



Tedavi sürecinde neler yapılır? Balın sedef hastalığındaki rolü nedir?
Tedavide amaç; en az yan etki ile olabilecek en iyi iyileşmeleri elde etmek ve iyilik halini uzun süre sürdürebilmektir. Her hasta için uyabilen aynı tedavi şekilleri yoktur. Hekim, her hasta için uygun olan tedaviyi ayrı ayrı belirleyecektir. Önemli olan hastayla hekimin karşılıklı güven ve uyumlarıdır.

Tedavinin başarılı bir şekilde sonuçlanması için hastaların üzerlerine düşen görevler nelerdir?
Hastanın her şeyden önce iyileşmeyi istemesi ve tedaviye uyum göstermesi gerekir. Tedaviler hakkındaki tereddütlerini de hekimine danışmalı, kulaktan dolma bilgi veya komşu önerileriyle yorum yapmamalı ve tedaviyi bırakmamalıdır. Belirtileri tedavi etmek için yan etkileri daha az olan, yerel uygulanan (deriye dıştan sürülen) ilaçlardan başlanılır. Bu uygulamalarda önce kepek dökücü ilaçlarla yüzey temizlenir ve diğer ilaçların etkinliği artırılır. Değişik 4-5 çeşit yerel uygulama vardır ve genellikle 20-30 gün içerisinde güzel sonuçlar alınır.

Belirtilerin çok yaygın olduğu durumlarda neler yapılıyor?
Bu gibi durumlarda ultraviyole ışını ile özel tedaviler uygulanır (UVB, PUVA... vb.). Bu tedavilerde de bir aydan sonra sonuç görülmeye başlanır ve ülkemizde en az 15 yıldır uygulanmaktadır. Doğal gün ışığı da değişik şekillerde yararlı olmaktadır. Çok inatçı ve ağır tiplerinde yan etkiler göze alınarak çok iyi bir takiple ağız yolu veya iğne şeklinde tedaviler devreye sokulur. Banyolardan sonra sürekli nemlendiriciler kullanılıp, derinin kuruma, kaşıntı ve zedelenmesi, dolayısıyla yinelemeler önlenmeye çalışılır.

Tıp dışı tedavilere yönelik görüşleriniz nedir?
Sedef hastalığı sık tekrarlama eğiliminde olduğu için, hastaların da arayışları çok olacaktır. Tıp dışı tedaviler, kutsal ve şifalı sayılan yerler bu seçenekler arasındadır. Hele hele içinde ne olduğu bilinmeyen halk işi tedavilere hiç yönlenmemeli; çözüm bir deri hastalıkları uzmanında aranmalıdır.

Tedavi sonrası sedef hastalığından tamamen kurtulmak mümkün müdür? Tekrarlama riski var mıdır?
Sedef hastalığının tedavisinde, hastalığın nedeni bilinmediği ve nedene yönelik tedavi yapılmadığı için köklü çözüm getirip hastalığı ortadan kaldıracak bir yöntem ve olanak yoktur. Fakat var olan belirtiler tedavi edilir ve yenilerin çıkmasını önlemek için gereken önlemler yeterince alınırsa, uzun süre belirtisiz kalınan dönemler sağlanabilir.

PAP SMEAR VE HPV TESTİ İLE SERVIKS KANSER RİSKİ AZALTILABİLİR

SERVIKS KANSERİ YANİ RAHİM AĞZI KANSERİ HAKKINDA BİLGİLER VEREN MEDICAL PARK UŞAK KADIN HASTALIKLARI VE DOĞUM OP. DR. MUSTAFA KEMAL TAKAL; HASTALIĞIN BELİRTİ VE TEDAVİ YÖNTEMLERİNİ, AYRICA ALINABİLECEK ÖNLEMLERİ BİZLERLE PAYLAŞTI.



Serviks kanserinin kadınlar arasındaki en ölümcül kanserlerden biri olduğunu ve hastalığın gelişmekte olan ülkelerde sıklığını sürdürdüğünden bahseden Takal, erken dönemde yakalanmış serviks kanserli kadınların tanı koyulduktan sonraki 5 yıllık sağ kalımlarının yüzde 92 olduğunu belirterek sözlerine şöyle devam etti:
"Serviks kanseri sonuçlarındaki gelişmenin ana sebebi kanser öncesi hücrelerin erken teşhisini sağlayan Pap Smear testidir. Pap Smear ve HPV testi ile serviks kanser riskini azaltmak kolaydır. Çoğu serviks kanseri daha önce Pap Smear yaptırmamış kadınlarda ortaya çıkmaktadır. HPV testleri ise herhangi bir yüksek risk HPV tipinin olup olmadığını belirleyerek kanser riski için ileri izleme olanak vermektedir.
Serviks kanserinin erken evrelerinde tipik olarak belirti yoktur. En erken bulgu muhtemelen rutin jinekolojik muayene esnasında saptanan anormal Pap Smear sonucu olacaktır. Serviks kanseri oldukça yavaş gelişir böylece belirtisiz dönem yıllar sürebilir. Pap Smearda anormal hücrelerin tespit edildiği evre yüzde 100 tedavi edilebilir evredir.

Serviks Kanseri geliştikçe kadınlarda; adet sonrası kanama, cinsel ilişki sonrası kanama ya da menopoz sonrası kanama gibi anormal vajinal kanama, sulu, pembe, soluk ve devamlı olan vajinal akıntı, normalden daha fazla kanama olan ve daha uzun süren adet dönemleri gibi belirteler ortaya çıkar.
Mesane, bağırsaklar, akciğerler ya da karaciğere yayılmış çok ileri düzeyde ki serviks kanseri vakaları ise şu belirtileri gösterecektir; sırt Ağrısı, kemik ağrısı ve kırıklar, yorgunluk, bitkinlik, vajinadan idrar ve dışkı kaçağı, bacak ağrısı, iştah kaybı, pelvik ağrı, şişmiş ayaklar ve kilo kaybı."

TEDAVİ SEÇENEKLERİ KANSERİN EVRESİNE GÖRE DEĞİŞKENLİK GÖSTERİYOR

Serviks Kanseri için tedavi seçeneklerinin kanserin evresine dayandığını söyleyen Takal, "Erken evrelerde yakalanan serviks kanserinin tedavisi göreceli olarak kolaydır. Küçük, erken evre kanseri olan hastalar histerektomi (rahim ve rahim ağzının çıkarılması) ile cerrahi olarak tedavi edilebilir. Serviks kanserinin yayılımına bağlı olarak değişik histerektomi tipleri önerilebilir. Cerrahi operasyon, klasik açık ameliyat ya da laparoskopi veya robotik cerrahi gibi en az invaziv yöntemler kullanılarak yapılabilir. Ameliyat şeklinin seçimi, cerrahın deneyimi ve tercihi, kanserin boyutu ve sizin anotomik yapınız gibi bir faktöre bağlı olarak yapılır" açıklamasını yaptı.

HPV AŞILARIYLA YÜZDE 95 ORANINDA KORUNMA SAĞLANABİLİR

Hastalığın önüne geçmek için alınabilecek önlemlere yönelik bilgi veren Takal, "Hemen hemen tüm serviks kanser vakalarındaki etken şu anda HPV olarak bilinmektedir. HPV ile enfekte çoğu insan buna bağlı ciddi problemler yaşamaz ancak çok küçük bir yüzde de kanser gelişebilir. HPV; ağız, boğaz, vajen, vulva ve serviks kanseri gibi birçok kanser tipinin ortaya çıkma olasılığını artırır. Günümüzde 3 doz olarak uygulanan HPV aşılarıyla yüzde 95 oranında kanserden korunma sağlanabilir. Aşı 9 yaşından itibaren uygulanabilir" diyerek sözlerine son verdi.



SAMSUN LOJİSTİK MERKEZİ SWOT ANALİZİ

Intermodal taşımacılığın en önemli yatırımı lojistik merkezlerdir. Avrupa'da 40 yıldır inşa edilmekte olan ve sayıları 250'ye yaklaşan lojistik merkezler ülkemizde de gündemdedir. Lojistik sektörünün gelişmesinde en önemli yatırım unsuru olan bu lojistik tesisler tüm ülkelerde olduğu gibi, bir organize sanayi bölgesi yaklaşımı ile devlet destekleri ile gerçekleşmektedir. Birçok ilimizde sanayi ve ticaret odaları, belediyeler, kalkınma ajansları, valilikler tarafından verilen desteklerle bölgesel lojistik master planları yapılmış ve tümünde o ilde lojistik hizmetleri tek merkeze toplayacak lojistik merkezler projeleri gündeme gelmiştir.
Samsun lojistik master planı ilk yapılan çalışmalar içinde yer almış, dönem valilerimizin de destekleri ile Avrupa Birliği'nden alınan yaklaşık 53 milyon Euro'yu bulan karşılıksız bağışlarla birinci fazı tamamlanmıştır. Bu çalışma yüksek lisans tezlerine konu olarak seçilmiş olup, diğer illerimizde yapılacak olan projelere bir örnek olacaktır. Örneğin iyi anlaşılması için bir SWOT analizi hazırlanmış ve aşağıda sunulmuştur.

SWOT ANALİZİ

Samsun Lojistik Merkezi'ni ilgilendiren SWOT analizi ilk defa TR83 bölgesi Lojistik Master Planında ortaya konulmuştur. Samsun'da inşa edilen Samsun Lojistik Merkezi ile ilgili SWOT analizi şu şekildedir;

GÜÇLÜ YÖNLER

Lojistik merkez projesinin sürdürülebilmesi ve gelişmesi için kullanılacak güçlü yönler şunlardır;
- Samsun'da güçlü gruplar tarafından işletilen ve zaman içinde gelişen üç liman olması lojistik merkezin intermodal özellik kazanmasına olanak sağlamaktadır.
- Lojistik merkez projesinin Türkiye'nin ilk lojistik merkezi olarak yerel kuruluşlarca ve merkezi yönetimlerce desteklenmesi projeye hız kazandırmaktadır.
- AB'den alınan karşılıksız yatırım desteği ve merkezi hükümetin finansman katkısı projeyi daha değerli, düşük maliyetli hale getirmiş ve süreç hızlanmıştır.
- Lojistik merkez arazisinin kamu arazisi olması ve düz alanda yer alması inşaat maliyetlerinin düşürülmesinde en önemli faktörlerdir.
- Yapılan anketler sonucu yerel ve ulusal lojistik şirketlerinin, sanayicilerin ve dış ticaret firmalarının firmaların lojistik merkezdeki yer taleplerinin yüksek olduğu belirlenmiştir.
- Samsun limanlarının lojistik merkeze demiryolu ile bağlanmış olması hem yurt içi hem de yurt dışı (komşu ülkeler) karayolu bağlantılarıyla desteklenmiş olması intermodal yük potansiyelini artırmıştır.

- TCDD Gelemen Demiryolu Intermodal Yükleme İstasyonu yatırımının tamamlanmış olması yurt içinden gelen ve yurt içine dağıtılacak ürünler için taşıma kolaylığı sağlamaktadır.

ZAYIF YÖNLER

Lojistik merkez projesinin geliştirilmesi gereken zayıf yönleri şunlardır;
- Özellikle başlangıç aşamasında lojistik merkezde çalışmak üzere lojistik sektöründe yetişmiş, kalifiye eleman eksikliği hissedilmektedir.
- Lojistik merkezde çalışacak olan firmalara alternatif vizyon, kurumsal gelişim ve verimlilik sağlamaya yönelik çalışan, danışmanlık ve teknik destek verecek firmalarının Samsun'da bulunmayışı hizmet kalitesinin yükselmesine engel olmaktadır.
- Lojistik merkezden yük alacak kara taşıma araçları sayısı yetersizdir. Samsun'un büyük TIR filosuna sahip illerden biri olmadığı bilinmektedir.
- Gerek limanlarda, gerek TCDD Gelemen lojistik merkezinde demiryolunda, genel kargo ve araç yükleme/boşaltma işlemlerinin yapılması için yeterli altyapının ve ekipmanın bulunmayışı iş verimliliğini düşürecektir.
- İmalatçı ya da dış ticaret firmalarının lojistik faaliyetlerini kendilerinin organize etmesi, dış kaynak (3PL) kullanılmaması zayıf yöndür.
- Lojistik merkez projesinin küçük ölçekli başlıyor olması genişleme imkânlarının kısıtlı olması söz konusudur.

FIRSATLAR

Lojistik merkezinde gelişme potansiyeli yaratacak ve büyümeye katkıda bulunacak fırsatlar şunlardır.
- Karadeniz ülkelerinin ekonomik birlik halinde yeniden yapılanması çalışmalarında lojistik ve taşıma anlamında en önemli ve en yüksek potansiyele sahip bölgenin Samsun ili ve artalanı olduğu bilinmektedir.
- Hükümetin Karadeniz-Akdeniz taşıma koridoru hattına verdiği önem ve Samsun, Mersin, İskenderun gibi üç bölgede de lojistik merkez yapılması yönünde karar alınmış olması ve bu kararın yaratacağı talep ve potansiyel artışı söz konusudur.
- Sektörde büyümeye istekli, orta ve küçük ölçekli çok sayıda firma olması ve artan taşıma hacmiyle birlikte bu firmaların lojistik iş hacimlerinin de artacak olması beklenmektedir.
- Transit taşımanın artırılması ile yeni iş potansiyelinin ortaya çıkacak olması elleçlemeler için depolara ve demiryolu intermodal tesislerine gereksinme duyulması.
- Samsun'un henüz sanayi ve lojistik anlamında doygunluğa ulaşmamış olması ve yeni ulusal ve uluslararası yatırımlara uygun ve açık olması bölgedeki yük potansiyelini arttıracaktır.



TEHDİTLER

Projeyi gelecekte olumsuz etkileyebilecek ve tedbir alınması gereken tehditler şunlardır;
- Lojistik merkez yönetiminin ve hizmet verecek yatırımcılarının hizmet kalitesi ve ücretler konusunda olumsuz politika izlemesi ihtimali ve bunun yaratacağı cazibe ve talep azalması riski söz konusudur.
- Akdeniz-Karadeniz ve Akdeniz lojistik merkez projelerinin gelişmemesi, taşıma koridorundaki demiryolu ve karayolu projelerinin gecikmesi bir risktir.
- TCDD tarafından çalıştırılan mevcut demiryolu taşıma araçlarının ve ekipmanların yenilenmemesi, özel sektörün yük azlığı nedeniyle devreye girmemesi projeyi yavaşlatacaktır.

Samsun Lojistik Merkezi'nin işletmecisi olacak yeni kurulan kamu ortaklı anonim şirketin güçlü yönleri geliştirmesi, zayıf yönlerinin güçlendirilmesi, fırsatların etkisini ortaya koyması ve risklere karşı tedbir alması gerekmektedir.

Bu SWOT analizinin ileride yapılması planlanan ve bir hayli yol alınan Diyarbakır, Gaziantep, Mersin, İskenderun, İzmir, Kocaeli gibi ilerimizdeki lojistik merkez projelerinde de değerlendirilmesini ümit ediyorum.

Gülşen Yeşildağ Yelkenkaya



Atilla Yıldıztekin

Yapacak çok iş, gidecek çok yol var

Küreselleşme durdurulamaz bir şekilde yayılıyor. Dünya ticareti hızla büyümekte… Ekonomik gelişmeler, ölçek büyüklükleri, yeni ürünlerin ve markaların devreye girmesi, ürünlerin fiyatlarını ucuzlatıyor ve küresel rekabetin de körüklemesiyle artık daha fazla tüketiyor, daha fazla üretiyor ve daha fazla taşıyoruz. Daha büyük gemilerle, daha uzun trenlerle taşıyor ve daha büyük depolarda elleçliyoruz ürünlerimizi. Büyüyen ölçek, küreselleşen ticaret, artan rekabet, çevre koruma baskısı lojistik hizmetlerde de yeni sistemlerin uygulanmasını gerektiriyor.

Daha büyük gemiler inşa ediliyor. Daha büyük gemiler de, daha fazla sayıda konteyner, içleri yük dolu, sürekli hareket halinde... Saatte elleçlediğimiz konteyner sayısı ikiye katlanmış durumda. Full otomatik, gece gündüz çalışacak konteyner terminallerinden söz etmeye başladık. Gemilerden indirdikleri ürünleri el değmeden, doğrudan depolara taşıyabilen sistemler söz konusu.

Demiryolları da bu gelişmeden payını almış durumda. Raylar üzerindeki katarlardaki vagon adetleri ve kapasiteleri büyütülmüş. Trenler daha hızlı gidiyor, hatta yüke özel demiryolu hatları konuşulmaya başlanmış. İstasyonlardaki elleçleme alanları genişletiliyor, transfer süreleri kısaltılmış özel vagonlar iş yerlerine, hatta depolara kadar döşenen demir yolları ile adresten adrese mal taşımasını sağlıyor. Demiryolları artık limanların vazgeçilmez bir parçası halinde.

Otoyollar ve güçlendirilmiş duble yollar limanlara ve demiryolu istasyonlarına bağlanmış, lojistik köyler ve

[redacted]

lojistik merkezler inşa edilmekte, yurt içinde denize uzak endüstriyel alanlarda konteyner terminalleri oluşturulmuş ve gerek dolu, gerek boş konteynerler buralarda stoklanmakta. Kara yolları üzerinde trafik hızı artmış, daha hızlı sefer yaparak aylık sefer adetlerini yükseltiyor ve maliyetlerimizi indiriyoruz.

Bütün bunlar geleceğin en popüler işi olacak kombine taşımacılığın veya intermodal taşımacılığın ayak sesleri olarak karşımıza çıkıyor. AB de taşımacılığın ve lojistiğin düzenlenmesini amaçlayan intermodal taşımacılığın gelişmesini hedeflemekte ve bu amaçla taşıma yöntemlerinde önerilerde bulunmakta.

Intermodal, multimodal ve combined transport bu üç terim de her ne kadar ülkemizde aynı anlamda kullanılmaktaysa da birbirinden farklı içeriklere sahip.

Intermodal taşıma; tek yüklemeyle ve aynı taşıma birimi içinde ürünlerin ellenmeden, birden çok taşıma yöntemleri ile taşınması olarak tanımlanmakta. Bunda konteynır taşımacılığı veya treylerin hiç açılmadan kara yolu, demir yolu veya deniz yolu ile taşınması kastedilmekte. Hedef yüklemede ağzı kapatılan ünitenin teslim yerinde açılmasıdır.

Multimodal taşıma ise ürünlerin en az iki farklı taşıma yöntemi ile taşınması olarak tanımlanmış. Birleşmiş Milletler Uluslararası Multimodal Taşımacılık konvansiyonunda da bu tanıma, bir ülkeden farklı bir taşıma sistemi ile yüklenip diğer ülkeden başka bir taşıma yöntemi ile teslim edilmesi eklenmiştir. Bu tanımla intermodal taşımacılık multimodal taşımacılığın özel bir uygulaması haline gelmiştir.

Kombine taşımacılık ise, enerji harcayan bir taşımacılık yöntemi ile enerji harcayan ancak harcaması gerekmeden diğer yöntemin birlikte kullanımı şeklinde açıklaması yapılmıştır. Ro-Ro gemisine yüklenen kamyonların veya Ro-LA sisteminde trene yüklenen kamyonların, treylerle taşınan binek araçların durumu bu açıklamaya girmektedir.

Intermodal taşımacılığın aktif hale gelmesi için deniz yolu taşımasının demir yolu taşımasına ve karayolu taşımasına bağlanması gerekmekte. Bu amaçla inşa edilmiş limanlar, demiryolu yük terminalleri ve lojistik köyler gerekmekte.

Intermodal, multimodal ve kombine taşımacılığın geliştirilmesi bu çalışmaların sonucuna bağlı. Amacımız taşımacılığın kontrol altında, kayıtlı olarak, kara yollarının yükünü azaltarak, çevre kirliliğini hafifleterek, güvenli ve ekonomik bir şekilde sağlanması olacak. Bu hedefe ulaşmamız için tüm altyapı eksikliklerinin giderilmesi, çıkabilecek problemlerin çözülmesi gerekiyor. Yapacak çok işimiz, yürüyecek çok yolumuz var.

2025 yılına kadar filoya 200'den fazla uçak eklenecek



LUFTHANSA'NIN BAŞTA TÜRKİYE'DEKİ FAALİYETLERİ OLMAK ÜZERE MARKANIN KONUMU, POTANSİYELİ, YATIRIM PLANLARI GİBİ PEK ÇOK KONU HAKKINDA BİLGİ VEREN LUFTHANSA TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ KEMAL GEÇER, AYNI ZAMANDA HAVACILIK SEKTÖRÜNÜN BUGÜNKÜ DURUMUNA VE GELECEĞİNE İLİŞKİN DÜŞÜNCELERİNİ DE BİZLERLE PAYLAŞTI.

Avrupa'nın 1. dünyanın ise 7. en büyük havayolu şirketi olan Lufthansa'nın müşterilerine sunduğu imkanları ve faaliyetleri anlatır mısınız? Müşterilerinize verdiğiniz hizmetlerde nasıl fark yaratıyorsunuz?

Lufthansa Group olarak müşteri memnuniyetini artırmak için 2016 yılında toplam 2.2 milyar Euro yatırım yaptık. Lufthansa denildiğinde ilk akla gelenler güvenilirlik ve standartlardır. Uçakların zamanında varması ve kalkması, uçuş esnasındaki hizmet standartları Lufthansa'nın öncelikli konuları arasında yer alıyor. Lufthansa, 60 yılı aşkın havacılık uzmanlığını kapsayan bir mirasa sahip. Kendi tecrübelerimizden güç toplayarak, Frankfurt veya Münih'teki ana merkezlerimizden dünyanın pek çok noktasında yeni destinasyonlara ulaşma ve havacılıkta liderlik rolümüzü sürdürme arzusundayız. Sadık müşterilerimiz, seyahat endüstrisi ortaklarımız, Türkiye'de ve dünyadaki tüm Lufthansa çalışanları, şirketimizin bu konuma gelmesinde büyük rol oynadı.

Güvenlik, müşterilerle olan ilişkimizi nasıl gördüğümüzün anahtarı olan marka değerlerimiz arasında ilk sıradadır. Dijital bagaj etiketi gibi dijital alanlarda yaptığımız yenilik ve yatırımlar müşterilerimizin seyahat konforunu artırmaya yönelik sürekli geliştirdiğimiz alanlar…

Yolcularımızın her uçuşunda aynı kalitede hizmet sunmayı hedefliyoruz. Tüm uçaklarımızdaki her sınıf için aynı hizmet ve kalite standartları geçerlidir, tabii ki farklı ürün felsefeleri ile... Bu standartlarımız ile bünyemizdeki Lufthansa'nın yanı sıra Swiss, Austrian Airlines, Brussels dahil olmak üzere bütün havayollarımızda aynı kalite ve servisleri sunabiliyoruz. Özel jet, first class, business class, premium ekonomi ve ekonomi olmak üzere 5 ayrı sınıfta farklı konfor ve konseptte hizmet verebilen tek havayoluyuz. Ekonomi sınıfı koltuklarımızda bile yolcularımızın rahat edeceği koltuk aralıkları sunuyoruz. Daha fazla alan ve konfor arayan yolcularımıza bu ihtiyacını karşılayabilecek premium ekonomi sınıfını sunuyoruz.

Hem Türkiye-Almanya hattında hem de diğer hatlarda Lufthansa'nın Türkiye'deki durumu nedir?

Lufthansa Group olarak Türkiye faaliyetlerimizin 62. yılındayız. İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya Dalaman ve Bodrum'a yurt dışından direkt seferlerimiz var. 57 yıldır Ankara'ya, 32 yıldır İzmir'e uçuyoruz. Frankfurt, Münih, Zürih, Viyana, Köln, Düsseldorf ve Berlin merkezli olarak dünyanın her yerine 600 den fazla noktaya bağlantı veriyoruz. Ayrıca Antalya, Dalaman ve Bodrum gibi farklı turistik noktalara uçuyoruz. Lufthansa Grubu olarak, Türkiye'de 10 havalimanında faaliyet gösteriyoruz. Ayrıca Swiss, Austrian ve Euro-



wings Grup havayollarımız ile de Türkiye'de faaliyet gösteriyoruz. Özellikle Eurowings, Samsun ve Adana gibi farklı noktalara da uçuşlar düzenliyor, Lufthansa Grubu olarak haftada toplam 99 uçuş gerçekleştiriyoruz. Hava taşımacılığının yanı sıra Türkiye'nin farklı bölgelerinde farklı hizmetler de veriyoruz. Kağıthane'de 200 çalışanın çalıştığı bir çağrı merkezimiz, İzmir'de 60 kişilik bir ekibimiz var. Kargo sektöründe de faaliyetlerimizle ciddi bir pazar payına sahibiz. Ayrıca İstanbul Atatürk Havalimanı'nda kış aylarında 150, yaz aylarında 250 çalışanın yer aldığı üretim tesisimizden farklı havayollarına ikram hizmetleri sunuyoruz. Türkiye'de teknik ekip de dahil olmak üzere grup olarak 600'ün üzerinde çalışanımız var.

Tüketici algısını bir kenara koyacak olursak havayolu taşımacılığı markaları arasında toplam marka değeri sıralamasında Lufthansa'nın konumu nedir?

Bu sene 160 ülkeden 18 milyon katılımcının değerlendirmesi sonucu, daha önceki senelerde olduğu gibi, Lufthansa olarak tekrar Avrupa'nın en iyi havayolu seçildik. Bunun yanısıra 'En iyi First Class İkram' ve 'En iyi Batı Avrupa Havayolu' ve 'En iyi Premium Economy Sınıfı' dallarında birinci olup, dünya çapında 'En iyi First Class' ve 'En iyi Business Class' dallarında en yüksek derecelerde yer aldık. Bu başarılar Lufthansa Grubu'nun son yıllarda yaptığı devasa yatırımın ve personelimizin muazzam çalışmalarının neticesi. Ayrıca Skytrax'in 'beş yıldız' sertifikasının sahibi olan Avrupa'nın ilk havayolu şirketi olduk. Böylece Lufthansa, bu başarıyı yakalamış olan 10 havayolu içinde yerini almış oldu.

Lufthansa 60 yılı aşkın süredir çok oturmuş bir marka olmanın yanısıra marka değeri anlamında da dünya çapında ilk 10'da yer almakta. Lufthansa Grubu, ciro açısından dünyanın en büyük havayolu ve aynı zamanda Avrupa'da havayolu sektöründe pazar lideridir.

Dünya geneli ve Türkiye özelinde kaç uçuş noktanız var? Kısa ve uzun vadede hedef uçuş noktaları neler?

Lufthansa Grubu olarak 4 bayrak taşıyıcı ve 5 merkez havalimanı ile çok güçlü bir dağıtım ağımız mevcut. Dünya genelinde 308 destinasyona haftada toplam 23 bin 476 uçuş gerçekleştiriyoruz. Dünya çapında en fazla anlaşma ve en kapsamlı ulaşım ağına sahip olan havayolu grubuyuz. JointVenture ve Codeshare ortaklığımız olan havayolları ile yolcularımızı günde 10 binden fazla uçuş ile 600'den fazla destinasyona taşıyabiliyoruz. En sık uçtuğumuz rotalar başta Avrupa ve Amerika arası olan rotalar.

Peki, Türkiye Lufthansa için nasıl bir potansiyele sahip? Yeni yatırım planları veya hedefleriniz Türkiye özelinde nelerdir?

Özellikle IGA yeni havalimanı faaliyete geçtikten sonra, İstanbul'da elde edeceğimiz kapasite artışı ile sadece İstanbul'da iç hat ve dış hat da toplam yolcu sayısı 60 milyonun üzerinde olur. Bu sene Türkiye'de faaliyet gösteren bütün havayollarının gündeminde IGA var. İstanbul Yeni Havalimanı (IGA) projesi kapsamında tüm hazırlıklarımız devam ediyor ve ciddi yatırımlar yapacağız.

2018 için neler düşünüyor ve bekliyorsunuz? Bu yıl hayata geçecek bütçe ve yatırım planlarınız neler?

2018 yılında, henüz yolcu trafiği için bir tahmin veremeyiz ancak bizim için başarılı bir geçen 2017 yılının ardından olumlu bir ortam öngörebiliriz. Yatırım planlarımız geçen sene gibi stabil bir şekilde devam ediyor. Bu sene yapılacak en büyük yatırım 29 Ekim'de açılışı planlanan İstanbul Yeni Havalimanı (IGA) ile ilgili yatırımlar olacak. Şu anda Lufthansa Group filosunda 650 uçak var. Lufthansa, 2025 yılına kadar filoya 200'den fazla uçak eklemeyi planlıyor. Gelecek senelerde filoya 36 milyar Euro (liste fiyatı) değerinde 200 adetin üzerinde uçak eklenecek. Buna Boeing 777-9X ve Airbus A350-900 gibi geniş gövde uçağı dahildir. Böylece daha büyük bir filoyla daha geniş bir ağ üzerinde hizmet vereceğiz. Havacılık sektörü önümüzdeki yıllarda da büyümeye devam edecektir.

ÇEVRECİ TAŞIMACILIK İLE KISA ZAMANDA HASARSIZ VE EKSİKSİZ HİZMET

İntermodal taşımacılık sistemini anlatan Reysaş Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Egemen Döven, taşıma şekillerinin avantaj ve dezavantajları hakkında bilgi verdi.



İntermodal taşımacılık sistemini bizlere kısaca anlatır mısınız?
İntermodal taşımacılıkta yükler, müşteriden ön taşımayla konteyner ile tırlarla alınır. Eğer müşterinin rampası yoksa malzemeler tenteli tırlarla alınır ve uygun bir depo veya sahada konteynere aktarılır. Alınma sonrasında konteyner çıkış terminaline teslim edilir. Gümrük işlemleri bittikten sonra konteyner çıkış için trene yüklenir ve trenin çıkışı gerçekleşir. Tren diğer ana terminale vardıktan sonra yine gümrük işlemleri için yere indirilir. Gümrük işlemleri bittikten sonra tıra yüklenir ve son taşımayla müşteriye teslim edilir. Yine alıcının rampası yoksa malzemeler terminalde uygun bir depo veya sahada konteynerden tenteli tıra aktarılır ve son taşıma bu şekilde gerçekleşmiş olur.

MALİYET VE ZAMAN FARKLARI VAR

İntermodal taşımacılığın firmalara sağladığı maliyet-zaman tasarrufu ve avantajlarını özetler misiniz?
Taşıma şekillerinde demiryolu intermodal ikinci sıradadır. Taşıma şekillerinin avantaj ve dezavantajları vardır. Karayolu taşımacılığının; navlun dezavantajı, fakat transit süre avantajı vardır. Denizyolunda; navlun karayolundan ucuzdur, fakat transit süresi uzundur. Demiryolu taşımacılığında ise navlun karayolundan ucuz fakat denizyolundan pahalıdır. Transit sürede denizyolundan hızlı fakat karayolundan yavaştır.



KISA ZAMANDA HASARSIZ VE EKSİKSİZ TAŞIMACILIK

İntermodal taşımacılık alanında sunduğunuz hizmetlerde önem verdiğiniz ve uyguladığınız kriterlerden bahseder misiniz?
Malzemeleri en kısa zamanda, hasarsız ve eksiksiz ulaştırmak ve yol boyunca meydana gelebilecek aksaklıkları gidermek hizmet verirken dikkat ettiğimiz kriterlerdir.

Ekipman esnekliğine sahip misiniz? Mesela müşterilerin yüküne en uygun konteynerler bünyenizde mevcut mu?



Ekipman portföyümüzde 20 dc, 40 dc ve 45pwhc ölçülerinde konteynerler mevcuttur. Fakat demiryolu multimodal taşımalarda sadece 45 pwdc kullanılmaktadır.

INTERMODAL TAŞIMACILIKLA KARBONDİOKSİT SALINIMI EN ALT SEVİYEDE

Türkiye'de ve global arenada lojistik hizmetlerini yıllardır kusursuz bir şekilde gerçekleştiren Mars Logistics, hem doğaya hem de geleceğe sahip çıkıyor. Mars Logistics, kullandığı Intermodal çevre dostu taşımacılık modeliyle karbondioksit salınımını geçtiğimiz yıla göre yüzde 6,9 oranında azalttı.



Her yıl filosundaki araçları çevre dostu araçlarla yenileyerek doğayı korumaya özen gösteren Mars Logistics, 2016 yılında karayolu taşımalarından kaynaklı karbon salınımını geçtiğimiz yıla göre yüzde 6,9 oranında azalttı. Büyüyen filosu ve artan sefer sayısına rağmen araç başına 1,04 ton olan karbondioksit salınımını 2016 yılında 0,96 ton karbondioksite düşüren Mars Logistics, bu oranı da yüzde 7,7 oranında azaltmış oldu.

"Yeşil lojistik" ve "sürdürülebilirlik" kavramlarına verdiği önemi 2012 yılından bu yana sürdürdüğü Intermodal taşımacılık hizmetiyle kanıtlayan Mars Logistics; otomotiv, gıda, tekstil, kimya, enerji, kozmetik gibi birçok sektöre de bu hizmeti veriyor. Geçtiğimiz yıl, kullanılan intermodal taşıma çözümleri sayesinde yüzde 48 emisyon tasarrufu elde eden şirket, 2 milyon 374 bin adet ağaç ile 5,9 hektar ormanlık alan kurtarmış oldu. Geçtiğimiz yıl atık yağ, atık pil, kağıt atık, elektronik atık, hurda metal gibi tehlikeli atık miktarı ise yüzde 40 oranında azaldı.

INTERMODAL TAŞIMACILIK KARBONDİOKSİT SALINIMINI EN ALT SEVİYE İNDİRİYOR

Intermodal taşımacılık modeli, konteyner veya treyler içerisindeki yükle, başlangıç noktasından ulaşacağı yere kadar çeşitli taşıma kombinasyonlarıyla hareket ediyor. Hizmeti haftanın 6 günü karşılıklı olarak devam ettiren Mars Logistics, ekolojik taşımacılık yapmaları konusunda ve sürdürülebilir çevre duyarlılığı hakkında hem firmalara hem de lojistik sektörüne farklı bir yön veriyor.

Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan Mars Logistics Genel Müdürü Ali Tulgar, "Intermodal taşımacılık, çevreye katkısı ve minimum transit sürelerde hizmet vermesi dolayısıyla iş ortaklarımız tarafından sıklıkla tercih ediliyor. 2012 yılından bu yana bu hizmeti veriyoruz. Bizim için en kıymetlisi ise, bu modelin karayolu taşımacılıktaki karbondioksit salınımını en alt seviyeye indiriyor olması. Rakamların da ortaya koyduğu gibi bu anlamda önemli bir yol aldık. Sektörümüzün bu çevre duyarlılığıyla hareket etmesi ve yüksek taşıma sistemlerini kullanmalarını temenni ediyoruz" dedi.



Artvin'de başarı ödüllendirildi

Artvin'in istihdamına eleman çalıştırarak, yatırım yaparak katkı sağlayan kurum ve kuruluşlar ile işletmeler Artvin Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü tarafından teşekkür plaketi ile ödüllendirildi.



İş Kur'un faaliyetlerinin anlatıldığı tanıtım filmiyle başlayan programda konuşan İş Kur İl Müdürü Cevdet Ertürk, milletin birlik ve beraberliğiyle defedilen 15 Temmuz hain darbe girişiminin iş hayatına ve ekonomiye olumsuz etkilerinin olduğunu savundu.

Bu süreçte artan işsizlik ve yaşanan ekonomik daralmanın önüne geçmek için ekonomide milli seferberlik ilan edildiğini söyleyen Ertürk, "Ekonomide milli seferberlik kapsamında Artvin'de bin 250 kişilik ek istihdam için söz verdik. 2016 yılı sonu itibariyle 18 bin 500 olan özel sektördeki sigortalı çalışan sayısını yoğun çalışmalarla 22 bin 500'e çıkardık" dedi.

Artvin'in istihdamına eleman çalıştırarak, yatırım yaparak katkı sağlayan işadamlarına teşekkür eden Ertürk, kurum olarak en önemli hedeflerinin istihdamı artırarak işsizliği azaltmak olduğunu dile getirdi.

CINER HOLDİNG KURULUŞLARINDAN OLAN DENMAR DEPOCULUK DA ÖDÜLLENDİRİLDİ

Artvin'de yarattığı istihdam ve işgücü ile il ekonomisine ciddi katkı sağlayan Hopaport şirketlerinden Denmar Depoculuk da ödüllendirildi. Denmar adına teşekkür plaketini Hopaport İnsan Kaynakları Müdürü Turan Kılıç aldı.

DENMAR GENEL MÜDÜRÜ MERİÇ BURÇİN ÖZER TEŞEKKÜR ETTİ

Denmar Genel Müdürü Meriç Burçin Özer Ülke, Bölge ve Artvin ekonomisine Hopaport ve Denmar olarak ciddi katkı sağladıklarını ve yaptıkları yeni yatırımlar ile özellikle istihdam yaratma adına 2018 yılına umutla girdiklerini ifade etti.

Özer, "Bizler bu yatırımları yaparken ilgili kurumlardan engel değil, moral destek ve teşvik bekliyoruz. Yatırım yapan her işletmenin de böylesine moral destek beklemesi olağandır. Bugün bizler de Artvin Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü tarafından teşekkür plaketi ile ödüllendirildik. İşte moral destek budur. Teşekkür ediyoruz.

Bizler 2018 yılında da yapacağımız çalışmalar ile yeni yeni istihdamlar oluşturmaya devam edeceğiz. Çimento terminalimiz 2018 yılında faaliyete geçecektir, LPG terminalimizi 2018 yılında hizmete sokacağız. Milyon dolarlarla yapılan bu yatırımlar beraberinde işgücü yaratırken yeni yeni istihdamlarda oluşturacak ve il ekonomisine katkı sunacaktır. Tekrar teşekkür ediyorum" dedi.



İHRACATÇI İÇİN EN İYİ İNOVASYON TAŞIMA MALİYETİNİ DÜŞÜRMEK



KARGOMKOLAY.COM PLATFORMU İLE İTHALAT VE İHRACAT FİRMALARINA EN UYGUN TAŞIMA RAKAMLARINI SUNABİLDİKLERİNİ BELİRTEN DRN LOJİSTİK YÖNETİM KURULU BAŞKANI DR. ÖNDER TÜRKER, "HEM KOBİ'LERE REKABET AVANTAJI SAĞLIYORUZ HEM DE TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETTEKİ BAŞARISINA KATKIDA BULUNUYORUZ" DEDİ.

Türkiye İnovasyon ve Girişimcilik Haftası kapsamında düzenlenen "TİM-TEB Girişim: Yenilikçi Modeller ve Başarı Hikayeleri" paneline konuşmacı olarak katılan DRN Lojistik A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Önder Türker, KargomKolay.com platformunun sektöre kazandırdığı inovatif yaklaşımı anlattı. Türkiye'de yapılan yıllık 150 milyar dolarlık ihracatın yüzde 60,1'inin KOBİ'ler tarafından gerçekleştirildiğine dikkat çeken Türker, bu yüzden de KOBİ'lere yönelik yapılabilecek en büyük inovasyonun taşıma maliyetlerini düşürmek olduğunu söyledi. Bu yıl önemli büyüme rakamlarına ulaşan KargomKolay.com'un, KOBİ'lerin lojistik giderlerini önemli ölçüde azalttığını kaydeden Türker, "Türkiye'de ithalat ve ihracatın çok büyük bir kısmı KOBİ'lerin üzerinde. Dolayısıyla siz küçük ya da orta büyüklükteki bir işletmeyseniz az nakliye yapıyorsunuz demektir. Herhangi bir şeyi az alıyorsanız, daha fazla para ödersiniz, çok alırsanız daha ucuza mal edersiniz" diye konuştu.

DIŞ TİCARET FİRMALARINA EN UYGUN FİYATLAR

Türkiye'deki dış ticaretçilerin, nakliyeye gereğinden fazla para ödediğine dikkat çeken Türker, "Eğer bu KOBİ'ler nakliye hizmetini bizim gibi internet tabanlı ve kökleşmiş şirketler üzerinden alırlarsa, bizim elimizdeki alım gücüyle beraber maliyetlerini çok daha düşürebilirler. Biz KargomKolay.com olarak, yüksek alım taahhüdü veriyor, bu sayede uygun rakamlar alıyor ve bu uygun rakamlardan tüm müşterilerimizin faydalanmasını sağlıyoruz. Bu sayede ithalat ve ihracat firmaları, çok daha uygun rakamlarla yurt dışına ürünlerini yollayabiliyor veya getirtebiliyorlar" ifadelerini kullandı.

E-TİCARET FİRMALARINA ÖZEL SEÇENEKLER

Özellikle internet üzerinden satış yapan e-ticaret firmalarına yönelik özel hizmetler sunarak onlara pazarda rekabet avantajı sağladıklarını dile getiren Türker, sözlerini şöyle sürdürdü: "Uluslararası evrak ve paket taşımacılığı yapan, aynı zamanda mikro ihracat kabiliyetine sahip bir yurt dışı kargo gönderim platformu olan KargomKolay.com, Türkiye'deki e-ticaret sektörü için giderek artan bir öneme sahip. E-ticaret firmalarına sağladığımız teknik altyapı ile sepete ürün eklendiğinde anlık olarak yurtdışındaki herhangi bir adrese kargo teslim fiyatını hesaplatabiliyoruz. Üstelik bunu en hızlı, ucuz ve güvenilir yolla yapıyoruz. KargomKolay.com platformunun dünyada güçlü iş ortakları var. Yüzlerce tedarikçimiz ve binlerce kullanıcımızla 207 ülkeye kargo gönderimi yapan dev bir ağı yönetiyoruz. Uluslararası taşımacılıktaki tecrübemiz sayesinde de müşterilerimizin yurtdışı operasyonlarını adeta yurt içindeki kadar basitleştirip kolaylaştırıyoruz."

“GELİŞEN TEKNOLOJİ SEKTÖR İLE ENTEGRE GİTMELİ”

Brandium olarak ziyaretçilerinin yalnızca fiziki olarak güvenliğini sağlamadıklarını, aynı zamanda bilgi güvenliğine de önem verdiklerini belirten Brandium AVYM Genel Müdür Yardımcısı G. Görkem Okar, “Gelişen teknoloji ile birlikte ziyaretçilerimizin maksimum düzeyde hem fiziki hem de sanal olarak keyifli vakit geçirmelerini sağlıyoruz” dedi.

AVM’lerde yaşanan güvenlik riskleri neler, siz bu riskeler noktasında ne tür önemler alıyorsunuz?

Brandium olarak bünyemizde yalnızca AVM barındırmıyoruz; 5’i tamamlanan, bir tanesi ise inşaat aşamasında olan toplam 6 rezidans ve Anadolu Yakası’nın en büyük kongre oteli ile bir yaşam ve alışveriş merkeziyiz. Bundan dolayı normal bir AVM’nin karşılaştığı risklerin her gün daha fazlası ile karşılaşıyoruz. Bu risklerden korunmak içinse; gün geçtikçe artan tecrübemizin yanısıra yeni gelişmeleri takip ediyor, alanında uzman personel ile bunları hayata geçiyoruz. Güvenlik personellerimizin yanında vardiya amirlerini de seçerken sektör tecrübeleri ile diğer personellerin eğitim ve öğretimini sağlayacak niteliklerde olmasına özen gösteriyoruz. Ayrıca Güvenlik Müdürümüz kendi sektör tecrübesini sadece personellerine değil, akademik şapkasını da kullanarak birçok kişiye aktarmaktadır.

Sizce sektör yeni gelişen teknolojiye ne kadar entegre olabiliyor?

Her konuda olduğu gibi teknolojik yenilikler hem müşteri beklentilerini artırmakta, hem de güvenlik sektörünü geliştirmektedir. Bu gelişimden zorunlu olarak bizler de etkilenmekteyiz. Bunun için yenilikleri takip edebilen, eğitim almaktan keyif alan, öğrenmeyi seven ve bunları uygulayabilen bir ekip ile çalışıyoruz.

Sektördeki yeni teknolojiler neler? Bu teknolojilerin AVM güvenliğine olumlu etkileri nedir?

Sektör aslında temelinde tüketici davranışlarını barındırmaktadır. Tüketici davranışlarını etkileyen her gelişme AVM’leri, aslında perakende sektörünü de etkilemektedir. Günümüz tüketicisi ise artık birçok gelişmeyi dijital olarak takip etmektedir. Bizler Brandium olarak ziyaretçilerimizin sadece fiziki olarak güvenliğini sağlamıyoruz. Bilgi güvenliğine önem vererek gelişen teknoloji ile birlikte ziyaretçilerimizin maksimum hem fiziki hem sanal olarak keyifli vakit geçirmelerini sağlıyoruz.



Peki, güvenlik personelinin tehditlerdeki caydırıcılığı nedir?

Güvenlik personelinin caydırıcılığındaki en büyük göstergesi ekipmanları değil tecrübesidir. Bu noktada tecrübeli personel farkını koyarak ziyaretçilerin keyifli vakit geçirmesini sağlamalıdır. Personellerin ziyaretçiler ile kurduğu iletişim, en büyük silahlarıdır. Kurulan iyi bir iletişim, oluşabilecek en büyük tehditleri bile önleyebilmektedir.

Son olarak kör noktalar için nasıl güvenlik önlemleri alıyorsunuz? Bu alanlar için çözümleriniz neler?

Aslında bir yaşam merkezi için kör nokta olmamalıdır. Personeller her noktaya hakim olmalı ve anında müdahale edebilmelidir. Bu durum ise personellerin sürekli rotasyonlarıyla devriye görevlerinde yapının her alanına tam anlamıyla hakim olması ile mümkün olabilmektedir. Personellerin oryantasyon programlarında bile yapının tüm koşulları anlatılmalı daha sonrasında teorik bilgi pratiğe dökülerek iş haline dönüştürülmelidir.

2018 teknolojik anlamda kırılımın yaşanacağı bir yıl olacak



AVM'LERİN KÜÇÜK BİR ŞEHİR GİBİ MEKANSAL BÜYÜKLÜĞE, İNSAN YOĞUNLUĞUNA VE ENTEGRE YAPILARA SAHİP OLDUĞUNU, BU NEDENLE BİRÇOK TEHDİT VE TEHLİKE OLASILIĞININ VARLIĞININ AVM GÜVENLİĞİNİ ÖNEMLİ KILDIĞINI BELİRTEN 212 AVM TEKNİK MÜDÜRÜ HASAN KAN, 2017'DE ÇOK KONUŞULAN TEKNOLOJİLERİN HENÜZ HAYATIMIZDA YERİNİ BULMADIĞINI AMA 2018'DE BU ANLAMDA BİR KIRILIMIN YAŞANACAĞINI SÖYLEDİ.

AVM'ler yaşanan güvenlik riskleri neler, siz bu riskler noktasında ne tür önemler alıyorsunuz?

AVM'ler gerek toplumsal olaylar, gerek terör olayları ve gerekse hırsızlık, gasp gibi adi suçların sıklıkla yaşanabileceği lokasyonlardır. Bu nedenle AVM yönetimi olarak, AVM çalışanlarını, müşterileri ve ziyaretçilerimizi her türlü tehdide karşı korumak için alınması gerekli her türlü önleyici tedbirleri alıp, geniş kapsamlı bir güvenlik ağı oluşturmaktayız.

AVM'de yaşanan başlıca tehdit unsurları ve riskler; toplumsal olaylar, direniş ve grev, terör olayları, hırsızlık, gasp, sorunlu müşterilerdir.

AVM yönetimi olarak güvenlik konusundaki aldığımız önlemler ve prensiplerimiz ise; öncelikle, alışveriş merkezimizde konuk ile ilk temas noktası olan güvenlik noktalarında görevlendirilen güvenlik ekibinin, AVM'nin imajına ve kurum kültürüne uygun kişilerden seçilmesine özen gösteriyoruz. Müşterinin kapıdan girerken edindiği yargı, AVM ile ilgili düşüncelerinin olumlu ya da olumsuz olarak şekillenmesine sebep olduğu, AVM'ye gelen konukların ağırlıklı bir bölümünün, giriş güvenlik önlemlerini ve üst kontrollerini "sevimsiz" bulması ve "sabırsız" davranması tecrübelerimiz ile sabit bir olgudur. Fakat beden dilini iyi kullanabilen profesyonel bir güvenlik görevlisi, ziyaretçiyi kurallara uygun bir biçimde kontrolden geçirip, sorunsuz bir şekilde AVM'ye girişini sağlamalı ve güvenliğin yanı sıra müşteri memnuniyetini de katkı da bulunmalıdır.

Alışveriş merkezimizde aldığımız güvenlik önlemlerini sıralamak gerekirse; işinin ehli güvenlik elemanları, ileri teknolojiye sahip X-Ray cihazları, el detektörleri ve 7/24 izlenen CCTV odasıdır.

Sektördeki yeni teknolojiler neler? Bu teknolojilerin AVM güvenliğine olumlu etkileri nedir? Peki, güvenlik personelinin tehditlerdeki caydırıcılığı nedir?

AVM'ler küçük bir şehir gibi mekansal büyüklüğe, insan yoğunluğuna ve entegre yapılara sahiptir. Bu nedenle birçok tehdit ve tehlike olasılığının varlığı AVM güvenliğini önemli kılar. 2017 yılı boyunca en yoğun işlenen teknoloji konuları şüphesiz akıllı telefonlar, uygulamalar, yeni geliştirilen yardımcı robotlar, farklı amaçlar için kullanımı öngörülen drone'lar ve elbette ses tanıma ve görüntü tanıma teknolojileri oldu. Çok konuştuklarımızın önemli bölümü henüz hayatımızda kendine yer bulmuş değil. 2018 yılı bu kırılımın yaşanacağı yıl olacak gibi görünüyor.

Son olarak kör noktalar için nasıl güvenlik önlemleri alıyorsunuz? Bu alanlar için çözümleriniz neler?

Alışveriş merkezimizde kullandığımız güvenlik sistemlerinin en önemli unsurlarından biri CCTV'lerdir. CCTV'lerin varlığına rağmen bazı kör noktalarda suçun veya kabahatin oluşmasının veya gerçekleşmesinin engellenemediği durumlar da yaşanmıyor değil. Böylesi durumlarda, kameraların görüş açılarıyla ilgili gizliden gizliye tespit çalışmaları başlatılmakta, kameraların görüntü alamadığı (Sıklıkla kör nokta olarak dillendirilen), görüş açısının çeşitli nedenlerle kısıtlandığı noktaların tespiti yapılmakta ve bu noktalarda harekete duyarlı ve ışıklı sensörler kullanılmaktadır.

Capacity AVM'den 10. yıla özel dev kampanya

TAM 10 YILDIR ALIŞVERİŞİN VE EĞLENCENİN MERKEZİ

Ferah ve şık mimarisi içindeki kusursuz marka karması, kafeleri, restoranları ve sineması ile alışverişin ve eğlencenin merkezi olan Capacity; sergileri, özel günler için planlanan aktiviteleri, kazandıran kampanyaları ile yaşamın da merkezi olarak ziyaretçilerini tam 10 yıldır ağırlamanın gururunu yaşıyor.

HER 100 TL'LİK ALIŞVERİŞE BİR ÇEKİLİŞ HAKKI

1 Aralık tarihinde başlayarak 29 Mayıs'a kadar sürecek olan "10.Yıl'a Özel 10 Mini Cooper" kampanyasında her 100 TL'lik alışverişe bir çekiliş hakkı ile verilecek, şanslı 10 ziyaretçi Mini Cooper'lardan birini kazanma şansını yakalayacak.

CAPACITY'DEN 10. YIL FESTİVALİ

7'den 77'ye herkesin buluşma noktası olan Capacity'nin aralık ayında özel olarak hazırladığı 10. Yıl Festivali; müzik, sanat, eğlence dolu büyük şölenle kutlandı. Trio, jazz, ritim bando, gitar, arp ve keman dinletileri eşliğinde, ziyaretçilerine Capacity'de olmanın ayrıcalığını hissettiren AVM'de karikatürist sanatçılar da ortama renk kattı. Çocuklar içinse tahta bacak, jonglör, yüz boyama etkinlikleri ve patenci kızlar festivale eğlence kattı. 10.yıl Festivali'ne özel "Yılbaşı Ağacı Etkinliği" alışveriş yapan ziyaretçilere keyifli anlar yaşattı.





FORUM KAYSERİ, BREEAM 2018 ÖDÜLLERİNE ADAY

Sürdürülebilirliğe verdiği önem ve çevreyi koruyan uygulamalarıyla Türkiye'nin ilk BREEAM sertifikalı yeşil binası olan Forum Kayseri, bu yıl da BREEAM Ödülleri'nin aday listesine girme başarısı gösterdi.

ÇEVRE DOSTU FORUM KAYSERİ FİNALE KALDI

Çevreyi ve yeşili koruyan uygulamalarıyla sürdürülebilirlik yaklaşımını ön planda tutan Forum Kayseri, hem bina performansı hem de bina yönetimi konularında çevre dostu, BREEAM sertifikalı yeşil binaları ödüllendiren BREEAM 2018 Ödülleri'nde son altı ticari proje arasında finale kalma başarısını gösterdi.

BREEAM SERTİFİKASINI DERECE İLE ALAN TÜRKİYE'NİN İLK VE TEK AVM'Sİ

Forum Kayseri, çevresel ve sürdürülebilir satın alma politikalarının yanı sıra enerji, su tüketimi ve atık yönetimi ile ilgili hayata geçirdiği uygulamalar ve çevre duyarlılığını artıran projeleriyle dünyanın en prestijli bina yönetimi ödüllerine aday olmaya hak kazandı. BREEAM sertifikasını 'Outstanding' (Olağanüstü) derecesiyle alan Türkiye'nin ilk ve tek alışveriş merkezi Forum Kayseri, BREEAM 2018 Ödülleri'nin "Ticari Projeler" kategorisinde yarışacak.

Fransa'dan 3 ve İspanya'dan 2 ticari projenin de yarışacağı finalde kazananlar, 6 Mart 2018 tarihinde Londra ExCel'de düzenlenecek ödül töreninde belirlenecek.

TOYDEMİR ARTIK MARKANTALYA'DA!



Necati Ufuk Toydemir, Akdeniz Üniversitesi Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Bölümü'nden 1997 yılında mezun oldu, ICSC Uluslararası Mesleki Gelişim Okulu'nun iki sınıfını da başarıyla tamamladı.

Alışveriş ve perakende sektörüne 2006 yılında Samsun Yeşilyurt Alışveriş ve Yaşam Merkezi'nde AVM Genel Müdürü olarak başladı.

2012 Ocak ayında Jones Lang LaSalle bünyesinde Sanko Park Alışveriş Merkezi Genel Müdürlüğü görevine getirildi.

2013 Mart ayında Rönesans Holding bünyesinde Samsun Piazza Alışveriş ve Yaşam Merkezi Müdürlüğü görevini getirildi.

2014 yılında ICSC European Shopping Centre Awards 2014 Commendation Ödülü'nü kazanan projeyi yürüttü.

2015 yılında "2015 Mutlu Çocuk" sosyal sorumluluk projesini yürüttü.

2016 yılında Samsun Piazza Alışveriş ve Yaşam Merkezi'nde 6 bin 972 adet origami turna kuşunun geri dönüşüm kağıtları ile sergilenmesi sonucu dünya çocuk rekorları kitabına giren projede yer aldı.

2017 Kasım ayında Agora Antalya Alışveriş Merkezi'nin açılışını gerçekleştiren Toydemir 8 Aralık 2017 tarihi itibariyle APLEONA bünyesine katılarak MarkAntalya Alışveriş Merkezi Müdürü olarak yeni görevine başladı.

"AVM'LERE RUH ÜFLÜYORUZ"

Alışveriş merkezleri yönetimi konusunda sektörün tecrübeli isimlerinden Necati Ufuk Toydemir, ülkemizin inşaat sektöründe ulaştığı başarılar sonrası harika mimarilere sahip AVM'lerin hayata geçmeye başladığını, yatırımcıların harcadıkları ciddi sermayeler ile artık tüm AVM'lerimizin birbirleriyle mimari yönden yarıştığını belirtti. Toydemir AVM'lere girdiğimiz zaman mimari olarak başımızı döndürdüğünü ancak mimariyi tamamlayan ruhu AVM yöneticilerinin ekipleriyle üflediğini belirterek, "Neyi ney yapan sıradan bir kamış, neye can veren ise usta bir nefestir" sözünün önemini hatırlatıyor.

Bu sözü her zaman kendisine rehber edinen Toydemir, böylece AVM'ye girdiğinizde sizi saran, olumlu bir enerji ile rahatlatan, içinde bulunmaktan huzur bulduğunuz alanlar oluşturmaya çalışıyor. Toydemir sözlerine şöyle devam ediyor, "Hizmet sektörünün insanla yapıldığını bilen, insana değer veren, bu operasyonu yönetecek, bu AVM'lere ruh üfleyecek bir neyzen vardır. AVM'lere ruhu üfleyen tüm meslektaş dostlarım daha güçlü olmak, daha güzel işlere imza atabilmek, sektöre bir katkı sağlayabilmek için, fedakarca omuz omuza çalışıyor."

Toydemir sözlerini unutulmaması gereken bir cümle ile tamamlıyor, "Neyzen, neye nefes vererek, ona hayat veren kişidir. Her ney üfleyen de, neyzen değildir."



Vialand, Türkiye'nin ilk 500 hizmet ihracatçısı arasına girdi

TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK TEMA PARKI, ALIŞVERİŞ KOMPLEKSİ VE EĞLENCE MERKEZİ OLAN, İSTANBUL'DA MERKEZİ KONUMU İLE YILDA 23 MİLYON ZİYARETÇİ ÇEKEN VİALAND, TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (TİM) TARAFINDAN BU YIL İKİNCİSİ AÇIKLANAN "TÜRKİYE'NİN 500 HİZMET İHRACATÇISI ARAŞTIRMASI"NDA DERECEYE GİRDİ.



Sıra dışı eğlence ve alışverişi aynı çatı altında buluşturan Vialand, 5 milyon 683 bin dolarlık hizmet ihracatı ile Türkiye'nin ilk 500 hizmet ihracatçısı arasına girdi.

Türkiye'nin 2023 hedefleri doğrultusunda hizmet sektörünün gelişiminin görülmesine, potansiyelinin ortaya çıkarılmasına katkıda bulunmak amacıyla gerçekleştirilen Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı Araştırması'nın sonuçları açıklandı.

Vialand ve Venezia Mega Outlet Genel Müdürü Cenk Hayırlıoğlu, Vialand'in ilk 500 şirket arasında üst sıralarda yer almasına ilişkin yaptığı değerlendirmede şunları söyledi:

"Vialand kompleksi ile hem AVM hem de eğlence sektörüne yeni bir perspektif getirdiğimize inanıyoruz. Dünyada ve Türkiye'de bir tema parkı, AVM, otel ve gösteri merkeziyle birleştiren ilk alışveriş, eğlence ve yaşam kompleksi olan Vialand'de 360 derece perakendecilik anlayışıyla dünyada olmayan bir konsepti sunuyoruz. AVM ve tema parkta çapraz müşteri profillerini bir araya getiriyor ve çok geniş bir misafir profiline hizmet sağlıyoruz. Yenilikçi bakış açımız ve kalite anlayışımız sayesinde her geçen gün yerli ve yabancı ziyaretçi sayımızı artırıyoruz. Hali hazırda yılda 23 milyon ziyaretçi ağırlayan Vialand, eğlence sektöründe de başarısını kanıtladı. Körfez ülkeleri ve Balkanlara sattığımız biletler ve sezonluk kartlarla 5 milyon 683 bin dolarlık hizmet ihracatı gerçekleştirdik. Böylece, TİM tarafından bu yıl ikincisi gerçekleştirilen Türkiye'nin 500 Hizmet İhracatçısı Araştırması'nda dereceye girdik. Bu başarı bizi onurlandırdı" dedi.

2018 HEDEFLERİ

2018 ihracat hedeflerine katkı sağlayacak 2 yeni projeden söz eden Cenk Hayırlıoğlu, "2018 yılında Vialand'de iki büyük projeye imza atacağız. Vialand Tema Park'ın içerisindeki üniteleri ve eğlence konseptini farklılaştırarak zenginleştireceğimiz büyük bir yenilenme projemiz var. Tema parka 10 bin kişilik yeni bir açık hava konser alanı, temalı dört yeni restoran ve bir panayır alanı eklemek için çalışmalarımız sürüyor. Öte yandan Avrupa'da Designer Outlet mağazalarının önde gelen sahibi, geliştiricisi ve yöneticisi konumundaki McArthurGlen ile Vialand kompleksi içerisinde, Designer Outlet'i açacağız. Bu yeni projelerle birlikte İstanbul'u ziyaret eden turistlerin yüzde 60'ını çekmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.



Kültür Koleji ve Kültür2000 Koleji Öğrenci Kabul Sınavı

58 yıldır başarılı öğrencileri destekleyen Kültür Koleji ve Kültür2000 Koleji'nin "Ortaokul" ve "Lise" Öğrenci Kabul Sınavı (ÖKS) 11 Şubat 2018 Pazar günü gerçekleştirilecek. Öğrenci Kabul Sınavı için başvurular 10 Şubat 2018 Cumartesi günü 17.00'a kadar www.kultur.k12.tr adresi üzerinden yapılabilecek.

Kültür Koleji ve Kültür2000 Koleji'nin "Ortaokul" ve "Lise" Öğrenci Kabul Sınavı (ÖKS) 11 Şubat 2018 Pazar günü gerçekleştirilecek. 4.5.6.7.8. ve 9.10.11.12. sınıf öğrencilerinin katılacağı sınavda başarı düzeyine göre öğrenciler kabul edilecekler.

BAŞARILI ÖĞRENCİLER 58 YILDIR DESTEKLENİYOR

İstanbul Kültür Eğitim Kurumları Okullar Koordinatörü Biriz Kutoğlu, Kültür Koleji ve Kültür2000 Koleji'nin 58 yıldır başarılı öğrencileri desteklediğini ve bu yıl Öğrenci Kabul Sınavı'nın (ÖKS) 11 Şubat 2018 tarihinde yapılacağını kaydederek, şu bilgileri verdi: "Ortaokul ve Lise Kabul sınavımızı, 11 Şubat Pazar günü gerçekleştireceğiz. 4.5.6.7.8. ve 9.10.11. ve 12. sınıf öğrencilerinin katılacağı Öğrenci Kabul Sınavı, Ataköy ve Büyükçekmece Kampüsümüzde gerçekleşecek. Sınavımıza büyük bir ilginin olması bizi mutlu ediyor ve gururlandırıyor."



SINAV İÇİN SON BAŞVURALAR 10 ŞUBAT'TA SONA ERECEK

Öğrenci Kabul Sınavı için başvurular 10 Şubat 2018 Cumartesi günü saat 17:00'a kadar www.kultur.k12.tr adresi üzerinden yapılabilecek.



HİBRİT OTOMOBİLDE BİR NUMARA



Müşteri memnuniyetinin Sonkar'ın öne çıkmasındaki en büyük etken olduğunu söyleyen Toyota Sonkar Genel Müdürü Aykan Ceylan, orijinal parça değişiminin öneminden de bahsetti.

2017'nin sonlarına gelmişken sizlere bu yılın nasıl geçtiğini sormak isteriz. 2017 satışlarınız beklediğiniz gibi oldu mu?
2017 yılı otomotiv pazarı açısından maalesef beklendiği gibi olmadı. Beklenen 1 milyon civarında bir otomotiv satışıydı, fakat şu an 900-950 bin gibi kapanacak gözüküyor. İlk 11 ayın sonunda yüzde 4'lük bir küçülme var, ama en büyük küçülme yüzde 17,5'luk oranla kasım ayında oldu. Bunun en büyük küçülme sebebi de otomobil satışlarından dolayı… Dolayısıyla sektör için iç piyasa açısından iyi bir yıl oldu diyemeyiz.

Elektrikli araçlarla ve hibrit ile ilgili size gelen geri dönüşlerde en dikkat çekici noktalar neler?
Hibrit otomobillerde Toyota dünyada bir numara. 1997 yılından beri 13 milyondan fazla hibrit otomobil üretti. Toyota 2019 yılından sonra ise üretiminin tamamını hibrit otomobiller üzerinden devam ettirecek. Bu hibritin bir tanesi elektrikli motor olacak, bir diğeri benzinli veya hidrojen hücreli yakıtla çalışan motor olacak. Dolayısıyla 2019 yılından sonra Toyota tamamen hibrit teknolojisiyle yoluna devam edecek. Zaten bütün markalarda çalışmalarına bu yönde hız verdi.

Sizce otomotivde fark yaratmada tasarım, teknoloji, üretim, pazarlama, satış sonrası hizmetler arasında hangi konuda daha iyi olmak firmaları öne çıkarıyor? Toyota Sonkar hangi konuda kendisini avantajlı buluyor?
Ülkemizde otomotiv sektöründe satış birinci unsur… Satış kadar önemli bir diğer unsur ise satış sonrası hizmetler... Bu konuda Toyota, Türkiye'de plazalar kavramını geliştiren ve uygulayan ilk ve tek marka diyebiliriz. Artık otomobillerin teknoloji açısından dışarıda tamir edilmesi mümkün değil. Çünkü yarı bilgisayarlı diyebiliriz bu otomobillere. Yazılım tamamen farklı, bütün çalışan donanımlar, aydınlatma sistemi,

fren sistemi, süspansiyon sistemi, motor, şanzıman hepsi tamamen yazılım üzerine kurulu bir sistemle çalışıyor. Bu teknolojinin nasıl kontrol edileceğini bilen ekipman ve donanımlarınız yoksa bunları tamir etmeniz mümkün değil. Bu nedenle Toyota Plaza'da çalışan insanlar bu konuda her yenilenen teknolojiyle birlikte eğitiliyorlar. Sonkar'da bunların içerisinde lider olan bir bayii. 24 yıldan beri sadece Toyota markasına hizmet veriyor. 124 tane çalışanı var ve bunların tamamı Toyota'nın özel eğitimlerinden geçirilmiş, konusunda uzman ekipler. Dolayısıyla bize fark yaratan da bu donanımlı ve kalifiye personel… Teknolojiyi yakından takip ediyoruz ve Toyota'nın otomobillerinin bakımını yapabilmek için gerekli teknolojik ekipmanları her dönemde yeniliyoruz. En son teknolojiyle donatılmış ekipmanlarıyla Sonkar öne çıkıyor. Dolayısıyla Sonkar'ın fark yarattığı diğer bir konu, en kısa sürede eksiksiz hizmet vererek müşterilerini memnun etmek. Müşteri memnuniyeti Sonkar'ın öne çıkmasındaki en büyük etken.

Orijinal parça değişiminin öneminden ve ikinci el otomobilde nelere dikkat edilmesi gerektiğinden bahseder misiniz?

"Değişen parça orijinalliğini kaybettirir" diye çok yanlış bir algı var. Eğer bir otomobil hasar görmüşse, bazı parçaların hasar gördüğü için değişmesi mecburidir. Bunlar; kaput, tampon, çamurluk, emniyet kemerleri gibi parçalardır. Kaput üretilirken bazı noktalar zayıf yapılır. Sebebi ise darbe aldığı esnada kaput o zayıf noktalardan kırılsın, darbeyi yay görevi görerek absorbe etsin. Dışarıda bunu tamir ederken orijinalliğini kaybeder düşüncesiyle hareket edildiği için bu zayıf noktaları sarı kaynak denen, kullanılmaması gereken bir aletle kaynatıp üzerini de boyuyorlar. Ama bu sefer kaza yaptığınızda kaput buradan kırılmıyor, üzerine aldığı şiddeti sürücüye iletiyor ve sürücü kazada zarar görüyor. İkincisi emniyet kemerleri… Bunların da bir kullanım ömrü var. Bir kazayı gördükten sonra emniyet kemerinin değişmesi gerekiyor. Ama maliyetlerden dolayı, sürücüler hasar oranlarının arttığını düşündüğü için emniyet kemerini değiştirmiyor. Kısaca bir parça değiştiriliyorsa orijinal parça ile değişmeli. Bu aracın orijinalliğini bozmaz, orijinalliğini korur. Bir diğer husus ise bakımlar… Biz hangi otomobile, hangi kilometrede, ne yapılması gerektiğini, hangi parçalarının değişmesi veya değişmemesi gerektiğini biliyoruz. Zamanından önce bir parça değiştirmek bizim arzu etmediğimiz bir şey. Örneğin; bazı bujilerin 100 bin kilometrede bir değişmesi lazım. Bazı bujilerin 40 bin kilometrede bir değişmesi lazım. Ama dışarıda bakım yaptırıldığında, o 100 bin kilometrede değişecek buji 20 bin kilometrede atılıp, yerine daha basit ve ucuz bir buji koyuyorlar. Mesela antifrizin 150 bin kilometrede bir değişmesi lazım. Biz bunun her bakıma gelindiğinde seviyesini ölçüyoruz. Ama bilinçsiz tamirhanelerde uzun ömürlü antifriz boşaltılıyor, üreticinin onay vermediği nerde üretildiği belli olmayan ucuz antifrizler konuyor. Dolayısıyla insanlar ucuza mal ettiğini düşündüğü bir parayı defalarca ödemek zorunda kalıyorlar. Bu nedenle insanların orijinal parçayı tercih etmesi gerekiyor. İnsanlar ikinci elde otomobillerini satarken; eğer yetkili bir serviste bakımlarını yaptırmışsa, parçalarını orijinal kullanmışsa hem arabalarının ikinci el değeri düşmüyor, hem karşı tarafa satarken aracın geçmişini bir dosya halinde sunabiliyor hem de araç uzun ömürlü kullanılabiliyor.



MARKA OLARAK KAMPANYALARI KURGULARKEN, TÜKETİCİLERİN İHTİYAÇ VE BEKLENTİLERİNİ DİKKATE ALDIKLARINI İFADE EDEN PEUGEOT TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ İBRAHİM ANAÇ, 2018 OTOMOTİV SEKTÖRÜ İÇİN ÖNGÖRÜLERİNİ DE BİZLERLE PAYLAŞTI.



"Ses getirecek kampanyalara devam etmeyi planlıyoruz"

2017'ye "elveda", 2018 yılına "merhaba" dediğimiz şu günlerde otomotiv sektöründen de birbiri ardına kampanyalar gelmeye başladı. Peki, sizin 2018 için hazırlamış olduğunuz kampanya nedir?

2017 otomotiv sektörü açısından oldukça hareketli geçen bir yıl oldu; özellikle kurlardaki dalgalanmalar neticesinde zaman zaman aynı ay içerisinde birkaç defa kampanya ve satış şartlarını değiştirmek durumunda kaldık. Aralık ayı ise tüm sektörde yoğun kampanyalar ile senenin kapandığı bir dönem. Biz de Peugeot olarak bu rekabetçi ortamda binek araçlarda "KDV'nin yarısı", ticari araçlarda "KDV'nin tamamı" bizden kampanyası ile fark yarattığımıza inanıyoruz.

2018 yılının detaylarını konuşmak için henüz erken, çünkü bir taraftan 2017 yıl sonuna odaklanmış olmamız, diğer taraftan da yukarıda belirttiğimiz kur dalgalanmaları bizleri uzun soluklu planlamalar için temkinli olmaya itiyor. Bununla birlikte marka olarak 2018 yılı içinde de Aralık ayında olduğu gibi fark yaratacak, rekabet içinde ses getirecek kampanyalara devam etmeyi planlıyoruz. Tabii ki bu planlamalarda müşterilerimizin talepleri ve beklentileri de temel belirleyici faktör olacaktır.

Kampanyaların tüketici üzerindeki etkisi hakkında bilgiler verir misiniz? Kampanyalardan nasıl dönüşler alıyorsunuz?

Şüphesiz ki sunulan kampanyalar tüketicilerin tercihlerini etkileyen en önemli unsurlardan. Herkesin kalbinde yatan marka ya da markalar olmakla birlikte markaların sunduğu teklifler, farklı ödeme imkanları, alternatif satın alma çözümleri tüketicilerin alışveriş listesine girmekte belirleyici etkenlerden oluyor.

Marka olarak kampanyalarımızı kurgularken tüketicilerin beklentilerini ve ihtiyaçlarını mutlaka değerlendiriyoruz, bu sebeple geri dönüşler de olumlu ve satışa teşvik edici oluyor. Bunun yanı sıra bir kampanyanın başarısı sürdürülebilir olmasından da geçiyor. Her ay farklı farklı kampanyalar açıklamak tüketici zihninde karışıklığa neden olabiliyor, çünkü otomobil satın alma kararı genellikle araştırma, bilgi alma süreçleri ile uzun vadeye yayılan bir karar. Bu sebeple ekonomik koşulların izin verdiği ölçüde ortalamada iki üç aylık dönemlerde devam eden kampanyalar kurgulamaya özen gösteriyoruz.

Peki, kampanyalarınızı neye göre belirliyorsunuz?

İlk çıkış noktası müşterilerimizin beklentisi ve ihtiyaçlarını değerlendirmek oluyor. Sonrasında ise dönemselliğe, mevsimselliğe ve ekonomik şartlara göre şekillenen farklı alternatifler ve kurgular üzerinde çalışıyoruz. Tabii ki rekabete göre de ara aksiyonlar almak gerekebiliyor.

Son olarak 2018 otomotiv sektörü için sizce nasıl bir yıl olacak, bu yıl için öngörüleriniz nedir?

2018 yılında da Türkiye ekonomisine ve otomotiv pazarına güveniyoruz. Orta vadede de pazar payımızı yüzde 8'e çıkarmayı planlıyoruz. Daha önce Push to Pass Planı'nda da açıklandığı üzere her yıl bir yeni model lansmanı ile ürün gamımızı canlı tutacağız. Büyüme stratejimizin merkezinde mevcut bayi teşkilatımızın performansını daha da yukarı taşımak ve müşteri memnuniyetinde de referans marka olmak yatıyor.

Müşteri ürünü hem rafta hem de dijital ortamda istiyor

DİJİTAL SATIN ALMA DENEYİMİNİN DE EN AZ GELENEKSEL KANALLARDAKİ GİBİ İYİ OLMASI GEREKTİĞİNİ SÖYLEYEN UNİVERA SATIŞ MÜDÜRÜ TÜRKER TORUCU, "GÖRÜNEN TARAFI E-TİCARET SİTESİ AMA ARKADA DA İŞLEYEN DİJİTAL BİR SÜREÇLE MÜŞTERİ DENEYİMİNİ MÜKEMMEL HALE GETİRMEK MÜMKÜN" DEDİ.



Müşteri odaklı perakende çağına adım attığımız bugünlerde, tüketici profilinin de değiştiği, tüketici beklenti ve ihtiyaçlarının farklılaştığını gözlemliyoruz. Peki, sizce tüketici ne istiyor?

Artık tüketici, ürünü hem rafta hem de mobil cihazında ya da bilgisayarında görmek ve sorunsuz şekilde satın alabilmek istiyor. Son zamanlarda sıkça duyduğumuz dijital dönüşüm kavramı bu nedenle önemli. Univera olarak; firmalara sunduğumuz "Satış, Lojistik ve Servis Çözümleri" ile bu süreçleri dijital olarak yönetmelerini sağlıyoruz. Üretimde başlayan süreç, sırasıyla depo, sevkiyat, satış, kanal yönetimi, mobil ekip yönetimi, sahadan bilgi toplama ve satış sonrası hizmet yönetimine kadar uzanıyor. İşte bu zincirin doğru ilerlemesi, firmanın tüketicilerine ürün ya da hizmetlerini de sorunsuz ulaştırmasını sağlıyor. Uzun yıllardır bu konularda firmaların dijital dönüşümlerine katkıda bulunarak, tüketicilerine en hızlı şekilde hizmet verebilmelerine ortam hazırlıyoruz.

Müşteri deneyimini dijital hale getirmek adına perakende sektörünün bu alanda ne gibi yatırımlar yapması gerekiyor, bu konuda doğru hamleler sizce neler olabilir? Bu konudaki önerilerinizi alabilir miyiz?

Omni-channel yani çoklu kanal yönetimi en önemli konulardan. Evet, müşteri ürünü hem rafta hem de dijital ortamda bulmak istiyor. Dijital satın alma deneyiminin de en az geleneksel kanallardaki kadar iyi olması gerekiyor. Görünen tarafı e-ticaret sitesi ama arkada da işleyen dijital bir süreçle müşteri deneyimini mükemmel hale getirmek mümkün. Doğru stok bilgisi, ürünün aynı anda hem rafta hem dijital kanalda bulunması, müşteriye kolay ulaşması ve satış sonrası hizmet kalitesinin de öncesi kadar iyi olması gibi birçok süreçte firmanın yönetilebilir bir yapıya sahip olması gerekiyor. Bu yönetilebilir yapı da firmanın dijitalleşmesinden geçiyor.

Peki, veri bilgisi yani büyük veri analitiği, omni-channel stratejileri, mobil teknolojiler, IoT... gibi konularda sizin sektöre sunduğunuz hizmetler neler?

Otomatik Tanımlama ve Veri Toplama (OT/VT) konusunda hizmet vermek için 1992 yılında yola çıktık. Bugün geldiğimiz nokta ise üretimden, sahadan, satış kanallarından veriyi mobil teknolojiler ya da IoT gibi yeni teknolojiler ile toplayarak analiz etmek ve raporlayarak müşterilerimize kullanılabilir bilgiyi sunmak. Çözüm platformumuz Panorama üzerinde çalışan çözümlerimiz ile müşterilerimize uçtan uca çözüm sunuyoruz. Tedarik, depo ve üretim, çoklu kanal satış, satış sonrası hizmet, sahadan bilgi toplama ve mobil ekip yönetimi gibi bir birini takip eden tüm bu süreçlerde yazılımlarımız ve projelendirme hizmetlerimiz ile müşterilerimize çözüm sunuyoruz. Bunlara ek olarak kurumsal sosyal ağ uygulamamız Panorama Social ve e-ticaret modülümüz Commerce-Portal gibi çözümlerle de gelişen ihtiyaçlar için kendimizi geliştiriyoruz.

"Artık 360 derece pazarlama çalışması yapılmak zorunda!"

Sosyal medyanın pazarlamadaki önemine değinen İdeaSoft Kurucusu Seyhun Özkara, "Müşteriler sadece satın aldıkları ürünü değil aynı zamanda işletmelerden aldıkları hizmetin kalitesini de önemsiyor. Bu durumda işletmelerin yapması gereken; verdikleri hizmetin kalitesini, yönetilen her kanaldan mümkün olduğunca hissettirmeleridir" dedi.



Müşteri odaklı perakende çağına adım attığımız bugünlerde, tüketici profilinin de değiştiği, tüketici beklenti ve ihtiyaçlarının farklılaştığını gözlemliyoruz. Peki, sizce tüketici ne istiyor?

Tüketici profili; dijital dünyanın gelişimi, araştırma kolaylığı, online satın almanın rahatlığını da düşününce bir hayli değişti. Bu süreçte, satın almaların ardından yaşanan iade süreleri uzadı. Sosyal medyanın etkisiyle, markalarda müşteri odaklılığı arttı. Bu durum daha titiz bir çalışma anlayışını beraberinde getirerek hizmet kalitesinin artmasına neden oldu. Garanti sürelerinden, servis hizmetine kadar birçok nokta yine bu durumdan etkilendi. Her ne kadar farklı tüketici segmentlerinin farklı beklentileri olsa da, bazı beklentiler sabittir. Bu sabit beklentileri servis kalitesi ve fiyat olarak belirtebiliriz. Her iki beklentinin optimum olarak kesiştiği noktada da, müşteri memnuniyeti ve sadakat artıyor.

Müşteri deneyimini dijital hale getirmek adına perakende sektörünün bu alanda ne gibi yatırımlar yapması gerekiyor, bu konuda doğru hamleler sizce neler olabilir? Bu konudaki önerilerinizi alabilir miyiz?

Sektördeki her markanın belli adımları doğru atması gerekiyor. Bu doğru adımlar için nereye nasıl yatırım yapılması gerektiği bilinmeli. Örnek vermek gerekirse; doğru sosyal medya yönetimi, en önemli konulardan biri olarak karşımıza çıkıyor. Bunun yanı sıra işletmenin call center merkezinin titiz çalışması ve satış sonrasındaki destek hizmetleri ayrı önem taşıyor. Çünkü müşteriler sadece satın aldıkları ürünü değil, aynı zamanda işletmelerden aldıkları hizmetin kalitesini de önemsiyor. Bu durumda işletmelerin yapması gereken; verdikleri hizmetin kalitesini, yönetilen her kanaldan mümkün olduğunca hissettirmeleridir.

Peki, veri bilgisi yani büyük veri analitiği, omni-channel stratejileri, mobil teknolojiler, IoT… gibi konularda sizin sektöre sunduğunuz hizmetler neler?

Büyük veri (big data), son yıllarda herkesin konuştuğu en popüler konu. Davranışı anlamak amacıyla değil, yönlendirmek amacıyla kullandığımız bir konu. Önümüzdeki yıllarda değeri anlaşılarak yorumlanmaya başlayacağını düşünüyorum. Data toplamak ve havuz oluşturmak önemli bir konu olmasına rağmen bu datanın anlamlandırılıp yorumlanıyor olması gerekiyor. Yoksa oluşturulan büyük dataların hiçbir önemi olmuyor.

Omni-channel stratejiler, mobil teknolojiler ise bugünün ve yarının konusu. Artık 360 derece pazarlama çalışması yapılmak zorunda. Tek bir kanaldan tüketiciye ulaşmaya çalışmak çok eskide kalan ve artık geçerliliğini yitirmiş bir yöntem. IdeaSoft olarak biz de müşterilerimizle ilişkilerimizde, çeşitli kurumlarda verdiğimiz eğitimlerde ve seminerlerde bu konunun önemini her zaman vurguluyoruz.

Tüketiciye ulaşmak için artık sadece televizyon reklamları kullanılmıyor; e-mailing çalışmaları, arama motoru reklamları, yeniden pazarlama reklamları, sosyal medya gibi tüm kanalların hepsini bir bütün düşünmek gerekiyor. Böylelikle hedef kitleniz size hangi kanaldan ulaşırsa ulaşsın daima aynı mesajı alıp buna göre harekete geçiyor.



Müşterilerin hayatını kolaylaştıran hızlı çözümler sunduklarını belirten Verifone Güney Doğu Avrupa, Türkiye ve Türki Cumhuriyetlerden Sorumlu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Onur Altınbaş, perakende sektörünün tüketicilerin hayatını kolaylaştıracak teknolojilere yatırım yapmasının büyük önem taşıdığını ifade etti.

FARKLI OLMAK KOLAY, ANCAK İYİ OLMAK ZOR...

Müşteri odaklı perakende çağına adım attığımız bugünlerde, tüketici profilinin de değiştiği, tüketici beklenti ve ihtiyaçlarının farklılaştığını gözlemliyoruz. Peki, sizce tüketici ne istiyor?

Verifone Türkiye, yaklaşık 3-4 yıldır direkt son kullanıcıya yeni ürünler ve çözümler sunan, tüm ihtiyaçlara yönelik donanım, yazılım ve çözüm geliştiren bir servis sağlayıcı şirket haline geldi. Tüketiciler ve işletmeler için en önemli konu artık hız… Dolayısıyla ödeme işlemleri de dahil olmak üzere tüm proseslerin mümkün olduğunca hızlı, kolay ve etkili bir şekilde yönetilmesi gerekiyor.

Müşteri deneyimini dijital hale getirmek adına perakende sektörünün bu alanda ne gibi yatırımlar yapması gerekiyor, bu konuda doğru hamleler sizce neler olabilir?

Perakende sektörünün tüketicilerin hayatını kolaylaştıracak teknolojilere yatırım yapması büyük önem taşıyor. Sunulan çözümlerin esnek, yani yeni teknolojilere adapte olabilecek şekilde üretilmesi gerekiyor. Tüketicilerin tüketim alışkanlıkları her geçen gün değişiyor. İşletmelerin de bu değişen alışkanlıklara adapte olabilmeleri gerekiyor. Yani burada belirleyici büyük oranda tüketici… Ürünler, çözümler, teknolojiler tüketicilerin alışkanlıklarına, isteklerine ve ihtiyaçlarına göre şekilleniyor. Hızla dijitalleşen dünyada bu değişime ayak uydurabilen firmalar ayakta durabiliyor. Verifone olarak bizler de teknolojinin takipçisi değil, öncüsü olmak için çalışıyoruz.

Dijitalleşmeyle birlikte tüketim de hızlandıkça işletmelerin operasyonel anlamda ihtiyaçları artıyor. Bu sebeple işletmelerin ödeme işlemlerini anlık olarak tek bir noktadan takip edebilmeleri verimlilik açısından büyük önem taşıyor. Türkiye ödeme sistemleri sektöründe en gelişmiş ülkelerden biri. Biz de Verifone olarak Türkiye'yi daha da ileriye taşımak için 10 yıldır ülkemize yatırım yapmaya devam ediyoruz.

Veri bilgisi yani büyük veri analitiği, omni-channel stratejileri, mobil teknolojiler, IoT gibi konularda sizin sektöre sunduğunuz hizmetler nelerdir?

Farklı olmanın çok kolay ancak iyi olmanın zor olduğuna inanıyoruz. Bu yüzden farklı olmak yerine fark yaratmaya çalışıyoruz. Ar-Ge ve inovasyona bu denli önem vermemizin altında da bu yatıyor. Omni-channel çözümlerimizle işletmelerin tüketici alışkanlıklarını daha net bir şekilde görmelerini sağlıyoruz. Bu sayede işletmelere müşteri deneyimini en üst seviyeye çıkarmalarını sağlayacak datayı sağlamış oluyoruz. Bunun sonucunda hem işletmeler hem de son tüketici karlı çıkıyor.

Ürün portföyümüzü tamamlayan VX680 ECR'la 'akıllı' mobil çözümler sunmaya devam ediyoruz. Tüm mağaza segmentlerine uyumlu çözümlerimiz, uzun ödeme kuyruklarını azaltarak son tüketiciye daha hızlı ve etkili bir alışveriş deneyimi sunuyor.

Son tüketici Verifone ödeme sistemlerine sahip bir mağazaya girdiğinde özel teklifler ve sadakat ödülleri kazanabiliyor. Dilerse ödemesini cep telefonuna tek bir dokunuşla yapabiliyor. Aynı şekilde işletme sahipleri de mini ölçekli bir satıcıya dönüşüp müşterilerin ödemelerini cep telefonundan alabiliyor. Kısacası, Verifone olarak tüketicilere en gelişmiş mobil ödeme ve perakende deneyimini sunuyoruz.

REKABET GÜCÜ ARTAN BEKLENTİYE YANIT VEREBİLMEYLE ÖLÇÜLECEK

ARAŞTIRMA VERİLERİ VE ÖNGÖRÜLERİNİN, 2020 YILINDA HAYATA GEÇEN YENİ BİLİŞİM ÜRÜN VE ÇÖZÜMLERİNİN BÜYÜK ÇOĞUNLUĞUNUN İÇERİSİNDE YAPAY ZEKANIN YER ALACAĞINI GÖSTERDİĞİNİ SÖYLEYEN OBASE GENEL MÜDÜRÜ DR. BÜLENT DAL, FİRMALARIN YÜZDE 30'UNUN YATIRIM YAPACAĞI İLK 5 ALANDAN BİRİSİNİN YAPAY ZEKAYA DAYALI ÇÖZÜMLER OLACAĞINDAN SÖZ ETTİ.

Müşteri odaklı perakende çağına adım attığımız bugünlerde, tüketici profilinin de değiştiği, tüketici beklenti ve ihtiyaçlarının farklılaştığını gözlemliyoruz. Peki, sizce tüketici ne istiyor?

Gelecek öngörüleri; seçme özgürlüğü olan, hayatını kolaylaştıran teknolojiler ve hareket kabiliyeti kazandıran çözümler bekleyen bir tüketici profili ile karşılaşacağımızı gösteriyor. Rekabet gücü müşterinin artan beklentisine yanıt verebilme kabiliyetleri ile ölçülecek diyebiliriz.

Müşteri deneyimini dijital hale getirmek adına perakende sektörünün bu alanda ne gibi yatırımlar yapması gerekiyor, bu konuda doğru hamleler sizce neler olabilir? Bu konudaki önerilerinizi alabilir miyiz?

Müşterinin artan beklentilerini karşılamak için artık daha akıllı sistemlere ihtiyaç duymaktayız. İnsan zekası ve düşünce prosesinin, bağlı bulunulan bilgisayar sistemleri üzerinden icra edilerek düşünen, sebep bulan, öğrenen, aksiyon almaya yönelik sistemlerde simule eden "Bilişsel Bilişim" kavramı buradan doğdu. Geçmişte farklılaşmış müşteri deneyimi sunmak için davranışsal ve demografik veriyi kullanmak yeterliydi. Günümüz tüketicisinin beklentilerini karşılamak için müşterilerin tüm soru ve bildirimleri ile ilgili verileri anlık toplamak, duygusal açıdan yorumlamak ve ardından aksiyon almak gerekmektedir. İşte günümüz tüketicisi ile böylesi bir etkileşimin kurulmasını sağlayacak çözüm bilişsel bilişim ile mümkün. Araştırma verileri ve öngörüler; 2020 yılında hayata geçen yeni bilişim ürün ve çözümlerinin büyük çoğunluğunun içerisinde yapay zekanın yer alacağını gösteriyor. Firmaların yüzde 30'unun yatırım yapacağı ilk 5 alandan birisi yapay zekaya dayalı çözümler olacak.

Peki, veri bilgisi yani büyük veri analitiği, omni-channel stratejileri, mobil teknolojiler, IoT… gibi konularda sizin sektöre sunduğunuz hizmetler neler?

Obase olarak kuruluşumuzdan bu yana veri odaklı stratejiler geliştiriyoruz. Hizmet verdiğimiz kurumlarda da veriye dayalı yönetim kültürü oluşturmaya yönelik çalışmalar yapıyor, ürün ve çözümler geliştiriyoruz. Büyük veri analitiğinde, dünyanın bir numaralı platformu Microstrategy'nin stratejik iş ortağıyız. Bu platform ve diğer sahip olduğumuz teknolojiler ile tüm sektörlere iş analitiği üzerine projeler



geliştiriyoruz. Obase bilgi birikimi ve perakende tecrübesi ile geliştirdiğimiz Detailer; tüm perakende parametrelerini ve KPI'larını hazır olarak içinde taşıyan ve bir perakendecinin büyüyen verisini performanslı bir şekilde yönetebilmesini sağlayan bir perakende iş analitiği çözümü. Bu çözüm Migros ile 2013 yılında Avrupa Perakende Teknolojileri Ödülleri'nde, "En İyi Mağaza İçi Uygulama" kategorisinde ödül aldı. Mobil yönetim kabiliyeti ile mağazayı sahadan yönetebilmeye hizmet eden bir örnektir.

Yine büyük veri ve makine öğrenmesi teknolojileri kullanılarak, Ar-Ge birimimiz ile geliştirilen Replenishment çözümü 2016 yılında Şok Marketler için yaptığı proje ile "En İyi Kurumsal Çözüm" kategorisinde ödüllendirildi.

Fiyat odaklı rekabet stratejileri perakendede sürdürülebilir gözükmüyor. Müşterinin alışveriş deneyimini kolaylaştırmak, daha iyi hizmet vermek için mağazada oluşan veriler sayesinde müşteri davranışlarını anlayarak ürün portföyü ve hizmet modelini şekillendirmek ön plana çıkacak. Biz geliştirdiğimiz tüm çözümlerde yukarıda bahsettiğimiz ihtiyaç ve KPI'lara hizmet edecek bir yaklaşımla çalışıyoruz.

HİZMETİX DERGİSİ 2017'NİN YILDIZLARINI BELİRLİYOR

Aylık olarak yayınlanan ekonomi ve iş dünyası dergisi Hizmetix, bu yıl bir ilke imza atarak, 2017 yılının yıldızlarını belirleyecek ve 2017'de yapmış olduğu çalışmalar ile ön plana çıkan yıldız firmaları ödüllendirecek.

Ekonomi ve iş dünyasının son 10 yılına ışık tutan arşiv niteliğinde bir başvuru kaynağı olma hedefini yıllardır yerine getiren ve getirmeye devam eden Hizmetix, ilerlediği yolda bir sektörel yayıncılık markasına dönüşerek, üzerine düşen rolü iş dünyasının yarattığı sinerji ile başarılı bir şekilde oynadı. Ekonomi ve iş dünyasında ses getirmeye ve yaklaşık 12 sektörün nabzını tutmaya devam eden Hizmetix, bu yıl bir ilke imza atarak, 2017 yılının yıldızlarını belirleyecek ve 2017'de yapmış olduğu çalışmalar ile ön plana çıkan yıldız firmaları ödüllendirecek. Pek çok sektör temsilcilerinin yarışacağı platformda, aynı zamanda özel ödüller de sahiplerini bulacak.
Rakiplerinden sıyrılarak, birinci seçilecek aday ise jüri oylaması, Hizmetix dergisi ve www.hizmetix.com.tr üzerinden yapılacak oylama neticesinde belirlenecek.



YILDIZLAR ÖDÜLLERİNE MUHTEŞEM BİR TÖRENLE KAVUŞACAK

TİM'in ev sahipliğinde 15 Mart 2018 tarihinde gerçekleştirilecek ödül törenine; Kültür ve Turizm Bakanı Numan Kurtulmuş, Sakarya Valisi İrfan Balkanlıoğlu ve Türkiye İhracatçılar Meclis Başkanı Mehmet Büyükekşi gibi isimlerin yanı sıra, sektörün önde gelen dernekleri, firmaları, yazarlar, ekonomistler de ödül gecesinde yerlerini alacak.
Gerçekleştirmiş olduğu çalışmalarla sektörün gelişimine katkıda bulunan firmaların ödüllendirileceği törende; emeğiyle ve başarısıyla sektörü aydınlatan başarılı firmalar ödüllerini sektörün önemli isimlerinin ellerinden alacak.

Ödül töreninde yer alacak kategoriler ise şu şekildedir;

- Yılın Kobi ve Katılım Bankası
- Yılın Lojistik Firması
- Yılın Otomotiv Markası
- Yılın Gayrimenkul Projesi
- Yılın Sağlık Kuruluşu
- Yılın Catering ve Temizlik Firması
- Yılın Eğitim Kuruluşu

Özel Ödüller

- Yılın Girişimcisi
- Yılın İş Adamı
- Yılın İş Kadını
- Yılın Şehir Belediyesi
- Yılın Sanayicisi
- Yılın Ticaret Limanı
- Yılın Franchise Markası
- Yılın STK'sı
- Yılın Eğitim Markası